

Министерство образования и науки Российской Федерации

Уральский федеральный университет  
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина

**И. И. Пичурин**

**Новые закономерности  
в современной экономике**

Сборник авторских статей

Екатеринбург  
УрФУ

2013

УДК 330.113 (06)  
ББК 65.011.Я.431  
ПЗ6

Рецензент: кафедра экономической теории Российского профессионально-педагогического университета (зав. кафедрой – проф., д-р экон. наук А.Г. Мокроносов); проф., д-р экон. наук В. А. Антропов (главный научный сотрудник Института экономики УрО РАН)

Научный редактор – О. В. Обухов, к.э.н., доцент, заместитель директора по науке института ВШЭМ, заведующий кафедрой экономики и управления качеством продукции ВШЭМ.

### **Пичурин И.И.**

ПЗ6 Новые закономерности в современной экономике: сборник авторских статей / И. И. Пичурин. – Екатеринбург: УрФУ, 2013. – 317 с.

В сборнике собраны статьи автора, опубликованные им в двухтысячных годах, посвященные изучению новых явлений в экономике развитых странах, а также оценке степени целесообразной экономической интеграции России в мировую экономику.

УДК 330.113 (06)  
ББК 65.011.Я.431

ISBN 978-5-321-02291-7

© Уральский федеральный  
университет, 2013

© Пичурин И. И., 2013

## Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	7
1. ПРЕКРАЩЕНИЕ РОСТА МАТЕРИАЛЬНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ.....	13
Необходим ли неограниченный рост потребления?.....	13
Прогноз тенденций в динамике материальных потребностей в развитых странах .....	19
Разумное потребление в условиях глобализации экономики – предпосылка устойчивого развития мирового рынка .....	31
Государственное воздействие на уровень социально-экономических потребностей человека.....	39
Перспективы динамики потребностей российского рынка металлургической продукции.....	41
Прекращение роста ВВП в развитых странах будет благом для мировой экономики.....	50
2. НОВАЯ РОЛЬ ЭКОНОМИИ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА .....	58
Закон стоимости в условиях глобализации экономики.....	58
Учет экономии внепроизводственного рабочего времени при оценке инноваций в сфере потребления.....	72
Анализ динамики отношения душевого дохода ВВП США и России .....	80
3. РАЗУМНЫЙ УРОВЕНЬ ИНТЕГРАЦИИ СТРАНЫ .....	92
В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ .....	92
Общие принципы корпоративной стратегии российских компаний обрабатывающей промышленности .....	101
Ошибки во внешнеэкономической деятельности, которые нельзя повторять .....	108
Преимущественная ориентация металлургических предприятий Урала на внутренний рынок – одно из важнейших условий экономической безопасности .....	122
4. РОСТ ВЛИЯНИЯ ОБЩЕСТВА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ .....	128
Уроки российской приватизации.....	128
О роли государственной собственности в развитых странах.....	130
Роль государства в формировании маркетинговой инфраструктуры региона.....	134

О некоторых методах государственного регулирования экономики региона .....	140
Особенности государственного воздействия на экономику в условиях современного рынка .....	146
Об эффективности приватизации крупных промышленных предприятий в России .....	155
Основные недостатки управления социалистической экономикой не должны быть повторены.....	163
Малый бизнес – составляющая планирующей системы в постиндустриальной экономике .....	167
Социальная ответственность российских металлургических компаний.....	176
Причины кризиса социалистической экономики СССР в 1989-1991 годах .....	186
Изменение классификации форм собственности.....	207
<b>5. ИЗМЕНИВШАЯСЯ РОЛЬ НАУКИ В РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ .....</b>	<b>217</b>
Роль науки в социализации экономики.....	217
Сопоставление роли инноваций и непрерывного совершенствования в развитии российской экономики.....	220
Высокоорганизованная продажа научных разработок – перспективное развитие экспорта для России .....	227
<b>6. СТРАТЕГИЯ, ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ.....</b>	<b>231</b>
Шесть принципов рациональных корпоративных стратегий российских промышленных компаний .....	231
Коллективизм как предпосылка производственных отношений, соответствующих глобализации экономики .....	242
Новая роль распределения и послепродажного обслуживания в постиндустриальной экономике .....	254
Формирование рациональных корпоративных стратегий российских промышленных компаний .....	264
Вычисление эффекта от повышения качества как инструмент в промышленном маркетинге.....	282
Рациональная маркетинговая стратегия российских металлургических компаний .....	297
Ощущаемая потребителем ценность и лимитная цена .....	307
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>317</b>

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Невиданный рост производительных сил вследствие научно-технической революции и глобализация экономики обусловили появление новых закономерностей в социально-экономическом развитии человечества, краткому освещению которых посвящен этот авторский сборник научных статей.

До сих пор главной целью экономического развития было удовлетворение постоянно растущих материальных и духовных потребностей за счет снижения издержек на производство товаров, предназначенных для их удовлетворения.

Сегодня понимание главной цели развития трансформируется потому, что, во-первых, во многих развитых странах удовлетворение материальных потребностей достигло такого уровня, что дальнейший рост потребления представляется нецелесообразным и невозможным, и, во-вторых, уменьшение затрат рабочего времени на производство товаров перестает быть главным условием развития.

Почему неуклонный рост материального потребления в развитых странах нецелесообразен и невозможен? Потому что материальное потребление достигло такого уровня, когда дальнейшее его увеличение не приводит к повышению качества жизни для большинства граждан этих стран, не делает их счастливее.

Особенно помог понять бессмысленность погони за увеличением потребления мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 гг., показавший многим гражданам развитых стран бессмысленность этой погони и заставивший более взвешенно относиться к расходам во избежание утраты личной экономической безопасности. Отсюда медленный рост ВВП, так пугающий экономистов, хотя надо было бы радоваться этому снижению, поскольку оно необходимо для сохранения окружающей среды.

Невозможным дальнейший рост потребления в развитых странах становится из-за ограниченности природных ресурсов, ставшей очевидной вследствие многократно возросшего их потребления, и экологических изменений, грозящих необратимыми последствиями.

Если бы сегодня все остальные страны, не входящие в круг развитых, вышли на тот же уровень потребления, то уже сегодня катастрофические изменения, по мнению многих ученых, имели бы место. Поэтому дальнейшее наращивание материального потребления невозможно.

Главной целью развития должно стать уменьшение расходования ресурсов и снижение вредного воздействия на природу при сохранении или некотором снижении материального потребления. Для роста духовных потребностей ограничений не существует и именно в этом направлении возможности развития безграничны. Это новая закономерность пока осознана немногими и поэтому среди экономистов продолжаются волнения по поводу замедления роста ВВП.

Следующей новой закономерностью является изменение роли закона стоимости в экономике. Из главного регулятора, определяющего связи между товаропроизводителями, распределение и стимулирование общественного труда, он превращается в важный, но не все определяющий стимулятор снижения трудовых затрат.

Происходит это по двум причинам.

Во-первых, снижение трудовых затрат перестает быть главным условием и критерием степени развития общества. Возросшие производительные силы общества привели к тому, что продолжительность рабочей недели в развитых странах снизилась до 34-36 часов и есть серьезные основания сомневаться в целесообразности дальнейшего снижения доли рабочего времени в общем балансе. Приходит понимание того, что труд может быть потребностью, если он не тяжелый и не рутинный. Модель развития, о которой говорили в 1995 году в Сан-Франциско «мудрецы» Западного мира, собравшись в «Фермонт-отеле», обсуждая перспективы развития мировой экономики в XXI веке (М. Тэтчер, Буш-старший, Бжезинский, Горбачев), предполагающая, что в производстве останется 20 % населения, а остальным надо будет создать приемлемые условия для проживания и развлечений, нельзя считать ни гуманной, ни социально ответственной.

Дальнейшее повышение производительности труда работающих ради исключения из трудовой деятельности значительной части населения безнравственно и небезопасно для стабильности общества. Поэтому снижение трудовых издержек теряет роль универсального направления развития во всех ситуациях для всех стран.

Во-вторых, общественно-необходимые затраты труда непосредственно в производстве товаров, составляющие сущность стоимости и являющиеся основой эквивалентного обмена при товарном производстве, не могут по-прежнему исполнять роль такого мерила.

Дело в том, что на сегодняшнем этапе развития экономики, когда вся планета становится единым экономическим пространством (конечно, с определенными допущениями), различия в уровне затрат на воспроизводство рабочей силы в разных регионах планеты становятся настолько большими, что пренебрегать ими уже немыслимо. Во время Риккардо и Маркса, когда формулировался закон стоимости, во внимание принимались Западная Европа и Северная Америка с примерно одинаковыми затратами на воспроизводство рабочей силы, и поэтому при обмене достаточно было учитывать только затраты рабочего времени на собственно производство товара. В глобальной экономике под общественно-необходимыми затратами труда надо понимать все рабочее время, затрачиваемое и в производстве товаров, и на воспроизводство рабочей силы, расходуемой в данном производстве.

Затраты на воспроизводство рабочей силы нельзя считать тождественными заработной плате. Поэтому, когда в соответствии с более низкими издержками транснациональные компании перемещают свои производства с севера на юг, то такой маневр, выгодный для них, далеко не всегда является выгодным для общества.

Одновременно со снижением роли в экономике снижения трудозатрат в общественно организованном производстве возрастает роль экономии внепроизводственного рабочего времени. Это время, затрачиваемое на домашний труд и другие виды труда вне производства, экономическая наука вообще не относит к рабочему времени и соответственно не занимается его учетом, его влиянием на качество жизни. Это при том, что целый ряд социологических исследований свидетельствует о том, что внепроизводственное рабочее время по своей продолжительности соизмеримо с производственным рабочим временем (особенно для женщин).

Очень важной особенностью глобальной экономики является необходимость для каждого государства определить оптимальный для него уровень интеграции в мировую экономику.

Предположение, что единственным критерием эффективности глобализации является снижение затрат на непосредственное производство продукции, как мы отмечали ранее, глубоко ошибочно. Такой подход применим для отдельных компаний, но не для общества в целом.

Оптимальный уровень интеграции должен определяться для каждой страны с учетом ее размеров, обеспеченности природными ресурсами и природно-климатических условий.

При этом должны учитываться такие факторы, как:

- военная безопасность;
- экономическая безопасность;
- уровень занятости населения страны, необходимый для социальной стабильности;
- конкурентоспособность продукции, определяемая природно-климатическими условиями.

Совершенно ясно, что такие страны, как США, КНР, Россия, Индия, нуждаются в меньшей степени интеграции в мировую экономику, чем малые страны или страны, не обладающие достаточными запасами ресурсов. Свободная торговля, ставшая основой идеологии ВТО, хороша только примерно для равных партнеров. Как в спорте не допускают к единоборству спортсменов разных весовых категорий, так и в международной торговле должны быть правила, обеспечивающие равновыгодность для участников обмена на уровне стран, а не отдельных компаний.

Для большинства государств важным обстоятельством, определяющим уровень их интеграции в мировую экономику, должна быть военная безопасность. Эти государства вынуждены иметь определенную степень развития всех отраслей, необходимых для обеспечения их суверенитета, чтобы в определенной ситуации иметь возможность самостоятельно производить все виды вооружений. Уровень интеграции России в мировую экономику, оцениваемый через отношение экспорта к ВВП, равное в последние годы примерно 30 %, представляется с этой позиции чрезмерно высоким и опасным.

Закупая многие виды вооружений и электронику, необходимую для создания собственных вооружений, Россия может оказаться недостаточно защищенной в случае конфронтации. Тезис о необходимости и



целесообразности всемерного углубления в мировой рынок представляется нецелесообразным и опасным.

Следующей новой закономерностью, проявляющейся вследствие стремительно возрастающих производительных сил, является неуклонный рост влияния общества на экономическую деятельность.

Время, когда роль государства сводилась к роли «ночного сторожа на рынке», по образному выражению А. Смита, давно прошло.

Столь модные в конце прошлого века идеи дерегулирования и отказа от кейнсианских моделей потерпели крах. Об этом говорят многие известные экономисты, особенно распространенными стали эти суждения после мирового кризиса 2008-2009 годов. Даже на Давосском форуме некоторые главы государств констатировали кризис капиталистической системы.

Взросшие производительные силы, если их не поставить под контроль общества, могут привести к разрушительным изменениям планетарного масштаба.

Поэтому социализация, то есть рост влияния общества на процессы производства и распределения благ, превращается в обязательное условие его устойчивого развития.

Стихийное развитие, основанное на множестве частных удачных или неудачных решений, приемлемое, когда производителей было великое множество, становится невозможным при небольшом количестве гигантских компаний, деятельность каждой из которых может иметь глобальные последствия.

Кроме того, воспроизводство высококвалифицированной физически здоровой и лояльной к обществу рабочей силы требует все больше затрат, которые по целому ряду причин могут обеспечить преимущественно общество, их доля в ВВП развитых стран составляет до 30 % ВВП, расходуемых на здравоохранение, науку, образование, спортивное развитие, оказание помощи малоимущим.

Все большая часть инфраструктуры становится настолько дорогостоящей и медленно окупаемой, что ее развитие также ложится на плечи общества.

На этом фоне очень несовременными выглядят заявления российского руководства о приоритете экономической свободы, необходимости ухода государства из экономики.

Следует отметить также увеличение доли общественных форм собственности в экономике.

При этом под общественной собственностью понимается не только государственная, доля которой во многих европейских странах достигает 30-40 %, но и крупная акционерная. Крупная акционерная потому является общественной собственностью, что получателями прибыли от деятельности крупных акционерных компаний зачастую являются миллионы людей (через страховые компании, банки, инвестиционные, пенсионные и профсоюзные фонды) и управляют ими наемные работники, а не частные собственники. Гелбрейт еще тридцать лет назад писал: «Общее между крупными предприятиями обеих систем состоит в неизбежности коллективного

руководства и принятия решений на основе знаний и опыта большого числа участников-специалистов» [1, с.263]. Под обеими системами он имел в виду социалистическую и капиталистическую.

Подлинно частная собственность та, в которой решения собственника определяют ее существование, как говорил Л. Эрхард, отец «немецкого чуда». В последние десятилетия число малых предприятий стремительно растет, но многие из них прочно «пристегнуты» к крупным корпорациям, определяющим развитие экономики, но не являющимися подлинно частными. Они являются частью «планирующей системы», то есть совокупности крупных корпораций.

Характерной особенностью современной экономики является то, что наука становится главной составляющей производительных сил. Если в XVIII-XIX вв. главной составляющей был капитал, в XX веке – менеджмент, то в XXI веке на первый план выходит наука. Та страна, в которой наука будет опережать, превратится в лидера. При этом следует иметь в виду, что научные знания общедоступны. Всеобщая компьютеризация и создание международных компьютерных сетей сделали перетекание информации легко доступным. Еще Маркс предсказывал, что сохранение научных знаний в частной собственности маловероятно. Научные знания – это общественное благо.

Общедоступность знаний при всех ухищрениях законов об интеллектуальной собственности превращает знания в общественную собственность. Поэтому и затраты на науку должны быть общественными. Это, кстати, подтверждается опытом стран, имеющих особенно ощутимые достижения в науке. Так, в США государство на 85-90 % финансирует научные разработки и только 10-15 % берут на себя корпорации, которые надеются на получение немедленной отдачи. А в науке отдача не бывает гарантированной, тем более в короткие сроки.

Одной из важнейших закономерностей современной экономики является необходимость для крупных субъектов экономической деятельности выработки стратегии, позволяющей обеспечить устойчивое развитие обществу и самим этим субъектам. Необходимость эта диктуется опять-таки зачастую необратимыми последствиями действия невиданно возросших производительных сил.

Долгосрочное планирование осложнено постоянно происходящими кардинальными изменениями в технике и технологии. Поэтому мы говорим не о долгосрочном планировании, которое тоже, по возможности желательно, а о стратегии, понимаемой как совокупность долгосрочно применяемых принципов таких, например, как «уменьшение зависимости от невоспроизводимых ресурсов», или «персонал – самая ценная составляющая компании», или «сотрудничество эффективнее конкуренции».

Для примера остановимся на конкуренции.

Конкуренция всегда имела не только позитивные последствия, о которых так любят говорить ее приверженцы, особенно в составе экономического руководства России, но и серьезные негативные. Но если раньше конкуренция пронизывала большинство сфер деятельности в развитых странах, то сейчас

сфера ее существования значительно сузилась по вполне объективным причинам.

Взросшие производительные силы призвали к жизни гигантские по своей мощи компании, количество которых на многих национальных и даже международных рынках настолько мало, что о чистой конкуренции на этих рынках невозможно говорить. Участники таких рынков, несмотря на всю изощренность антимонопольного законодательства, находят способы согласования своей деятельности, особенно на международных рынках, где национальное антимонопольное законодательство недействительно. К таким сферам, где конкуренция значительно ослаблена, либо вообще не действует, относятся добывающие отрасли, производство материалов, производство многих высокотехнологичных продуктов, особенно производственно-технического назначения. Почти полное отсутствие конкуренции на этих рынках не бросается в глаза покупателям продукции потребительского назначения, потому что перед ними предстают, допустим, сотни производителей конфет, а то, что цена на какао определяется несколькими компаниями-олигополистами на мировом рынке, им просто неведомо, как неведомо и то, что оборудование для производства кондитерских изделий тоже олигополизовано.

Экономисты-неоклассики до сих пор с умным видом обосновывают важность конкуренции, не замечая того, что сфера ее проявления значительно сузилась по сравнению с тем, что было несколько десятилетий назад.

Кроме того, сужению сферы проявления конкуренции в значительной мере способствует дифференциация видов продукции, призванная более тщательно удовлетворять разнообразие потребностей. Многие производители стараются найти свою нишу, чтобы, по возможности, избавиться от конкурентов.

Антагонистическая конкуренция, проявляющаяся в беспощадной борьбе на уничтожение, столь характерная в прошлом, все чаще сменяется стремлением уйти от столкновений либо за счет распределения сфер применения товаров и отыскания благодаря этому новых рынков, либо за счет сотрудничества с конкурентами в определенных направлениях деятельности.

Конкуренция не исчезает полностью даже в олигополизованных отраслях, но она реже принимает характер ценовых войн, заставляющих производителей снижать издержки так целенаправленно, как это было раньше. Более того, согласованные действия олигополистов позволяют завышать цену в ущерб покупателям, и это становится одной из причин инфляции.

Применение стратегических принципов не связано с конкретными действиями – оно является основанием для их выбора при составлении долгосрочных планов. Поэтому стратегия и стратегические планы это не одно и то же. Хотя часто, и даже в государственных документах, эти понятия трактуются как тождественные.

Обозначенные во введении новые закономерности более подробно показаны в предлагаемых читателю статьях, опубликованных автором в двухтысячные годы.

# **1. ПРЕКРАЩЕНИЕ РОСТА МАТЕРИАЛЬНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ**

## **Необходим ли неограниченный рост потребления?**

До недавнего времени не вызывало сомнений, что увеличение производства товаров и услуг, измеряемое через ВВП, является благом – целью экономического развития. "Американская общественная мысль рассматривает рост материального благосостояния в качестве достижимой и чрезвычайно желанной цели" [1, с. 387]. При этом природа рассматривалась как бесконечный источник сырьевых ресурсов и кладовая отходов производственной деятельности (минеральных, тепловых, газовых, химических и т. п.). Впоследствии, рассматривая вопрос об устойчивости потребления, мы вернемся к этой проблеме, а пока хотелось бы отметить, что показатель ВВП как критерий экономического роста очень несовершенен. По словам Л. Брауна, он «не позволяет разграничивать использование ресурсов, способствующее прогрессу, и использование, подрывающее благосостояние мирового сообщества... При расчете объема ВВП учитывается износ машин и оборудования. Однако, в этом показателе никак не отражается истощение природных ресурсов, в том числе невозобновляемых» [2, с. 17]. Не учитывается сумма ущерба, наносимого климату планеты, воздушному и водному бассейнам, плодородию почвы. Понимание важности учета этих ограничений при планировании развития экономики достигло такой степени, что на конференции ООН по окружающей среде и развитию в 1992 году высказано пожелание Великобритании наделить Совет Безопасности ООН функциями по охране окружающей среды. СССР еще раньше предложил учредить специальный аналогичный по статусу Совет Безопасности ООН, занимающийся экологическими вопросами. Если эти предложения будут приняты, то государства вынуждены будут на макроуровне рассматривать вопрос о пропорциях в разных сферах потребления и об управлении ростом потребления вообще.

Например, существуют предложения об установлении странам квот на потребление кислорода, на тепловыделения, выбросы углекислого газа. Если эти предложения приобретут силу международного закона, то это окажет влияние не только на способы производства тепловой и электрической энергии, но и на уровень потребления. Такие страны, как США, Канада, Австралия, Россия, в 3-4 раза превышающие выбросы углерода при сжигании ископаемых видов топлива на душу населения по сравнению со среднемировым уровнем, вынуждены будут перестраивать многие отрасли народного хозяйства. Постепенное проникновение в общественное сознание неизбежности указанных ограничений в потреблении в определенной степени сказывается на изменении отношения к самому понятию "качества жизни".

### ***Всегда ли рост потребления является благом?***

Мы уже отмечали, что сравнительно недавно в развитых капиталистических странах общественное сознание отождествляло уровень потребления и качество жизни.

Американский маркетолог В. Лебоу вскоре после окончания второй мировой войны провозгласил: «Наша чрезвычайно производительная экономика... требует, чтобы потребление стало для нас стилем жизни, чтобы мы превратили покупку и использование вещи в ритуал, чтобы в потреблении мы искали духовное удовлетворение, утверждение своего «я». Нам нужно, чтобы вещи покупались, выбрасывались и заменялись другими во все больших масштабах". Американцы откликнулись на призыв господина Лебоу, и началась эпоха потребления [3, с.193]. «Сегодня каждый житель планеты в среднем в 4,5 раза богаче своих предков, живших на рубеже XIX-XX веков. Правда, при этом один миллиард купается в роскоши и один миллиард прозябает в нищете. В Америке дети имеют больше денег на карманные расходы (230 долларов в год), чем полмиллиарда беднейших жителей планеты на свое существование», – отмечает А. Дюрнинг [3, с. 193]. Но если даже не омрачать себе настроение вопиющим неравенством в потреблении в планетарном и национальном масштабе, а присмотреться только к счастливому, так называемому «золотому миллиарду»? Намного ли они стали счастливее, чем предки, жившие до эры потребления? "Как это ни парадоксально, но высокий уровень потребления не всегда является благом и с чисто человеческой точки зрения. Такие вечные ценности, как цельность характера, интересная работа, дружба, семья и возможность общения, для богачей превращаются в ничто. Поэтому многих людей в индустриальных странах не покидает ощущение, что их мир изобилия как-то пуст, что они обмануты культурой потребительства и никогда не смогут удовлетворить свои социальные, психологические и духовные потребности», – говорит А. Дюрнинг в своей статье «Сколько же нам надо» [3, с. 193]. Он с осуждением опровергает призыв к потребительству: «Там, где пропаганда разовых вещей и их запланированное устаревание уже сделали все, что могли, сокращая путь от прилавка до мусорной кучи, в игру вступает мода. Большая часть одежды становится немодной задолго до того, как она износится» [3, с. 202].

О влиянии моды на потребление крупный специалист в области финансирования обувной промышленности К. Вентрудо сказал следующее: «Для того чтобы быть обутом, нужна одна или две пары обуви. Для того чтобы быть модным, требуется бесконечное количество пар» [4, с. 202].

Почему же так легко человечество откликнулось на призыв к потреблению? Ведь меркантильность осуждалась всеми религиями, всеми мудрецами от Будды до Мухаммеда. Основатели религий не соглашались друг с другом по поводу того, какова природа Вселенной, духовная природа, первичная сущность. Но все они единодушны в этических взглядах. Все они учат, что если мы сделаем материальное благополучие своей высшей целью, это приведет к несчастью. Библия говорит: «Чего добьется человек, если он приобретет весь мир, но потеряет душу?». Ответ на вопрос об истоках

потребительства тоже можно найти у великих. «Жадность человеческая ненасытна», – писал Аристотель. Лукреций за сто лет до пришествия Христа писал: "Нам перестали нравиться желуди. Мы уже не хотим спать на ложах, устланных травой и листьями. Носить шкуры диких животных тоже вышло из моды. Вчера – шкуры, сегодня золото и пурпур. И эти пустяки отравляют человеческую жизнь чувством зависти». И почти через 2000 лет об этом же писал Толстой: «Поищите между этими людьми, от бедняка до богача, и найдите человека, которому бы хватило того, что он зарабатывает, на то, что он считает нужным, и вы увидите, что не найдете и одного на тысячу... Нынче приобрел поддевку и калоши, завтра – часы с цепочкой, послезавтра – квартиру с диваном и бронзовой лампой, после – ковры в гостиную и бархатные одежды, после – дом, рысаков, картины в золоченых рамах ..." Все дело в том, что считает для себя человек нуждой. Если его социальные и статусные потребности выражаются преимущественно в материальной форме, то предела материальным потребностям не будет, как отмечали Лукреций и Толстой. Если же эти потребности выражаются преимущественно в духовной форме, да к ним еще прибавляются потребности саморазвития, то материальное потребление становится гораздо более умеренным. До сих пор рыночная экономика стимулировала именно первое направление. «В культивировании особо жадных appetitов важную роль играют пять новейших факторов: социальное давление на людей, реклама, культ "вещизма", политика правительства и вторжение рынка в традиционную сферу домашнего и натурального хозяйства», – считает А. Дюрнинг [3, с. 202]. Сейчас наступает время, когда продолжение такой национальной стратегии становится все менее осуществимым потому, что в развитых странах приходит массовое понимание ее нецелесообразности. С одной стороны, все большая часть людей понимает, что качество жизни и уровень потребления не тождественны, с другой стороны, как мы уже отмечали, накладывает ограничение природа.

Приведем еще одно высказывание по поводу нетождественности счастья и потребления. «Традиционные добродетели, такие, как порядочность, честность, мастерство, слишком трудно оценить количественно, чтобы использовать их в качестве мерил социальной ценности человека. Поэтому они часто заменяются простой единой мерой – деньгами» [3, с. 203]. Деньги как мера социальной значимости – вот кредо традиционной рыночной философии. Когда-то, когда можно было по внешним атрибутам (одежде, машине и т. п.) четко отличить богатого от бедного, большой уровень потребления приносил первым ощущение счастья. Сегодня, когда это внешнее проявление богатства зачастую исчезает в развитых странах, исчезает и ощущение счастья от большего потребления.

«Большинство психологических исследований показывает, что основные факторы, определяющие ощущение счастья в жизни вообще, не относятся к потреблению: главным среди них является удовлетворение семейной жизнью, особенно браком, далее следует удовлетворение работой, отдыхом и дружбой, ...у лиц, живущих выше уровня бедности, связь между доходами и ощущением счастья весьма незначительна» [3, с. 203].

Не случайно в разработанном специалистами интегральном индикаторе уровня жизни в «Программе развития ООН» уровень потребления является только одним из трех компонентных показателей. Кроме того, участвуют такие показатели, как ожидаемая продолжительность жизни и среднее число лет обучения населения в возрасте 25 лет и старше. Этот интегральный показатель, называемый еще индексом человеческого развития, по расчетам Всероссийского центра уровня жизни составил в России в 1970 г. 0,825, в 1990 г. – 0,875, а в 1993 г. – 0,806 [5]. Как видим, динамика последних лет удручающая. В то же время показатель индекса человеческого развития за 1990 г. был достаточно высок даже среди развитых стран. Какой же вывод можно сделать из сказанного?

***Общество, если оно не желает оказаться неподготовленным к ограничениям, накладываемым природой, уже сейчас должно целенаправленно культивировать умеренность. Вместо пропаганды потребления должна осуществляться пропаганда разумных потребностей, чтобы каждое поколение удовлетворяло свои нужды не в ущерб последующим поколениям, каждая страна не в ущерб другим странам.*** Нравится такая постановка вопроса кому-то или нет, но при ином подходе невозможно устойчивое развитие экономики. Это необходимый элемент управления потребностями на национальном уровне. Дальновидные маркетологи, не дожидаясь, когда эти идеи претворятся в жизнь, уже сейчас пытаются разрабатывать стратегию своих компаний, ориентируясь на долгосрочные интересы потребителей и общества в целом. Ф. Котлер называет такой подход социально-этической концепцией маркетинга. Американская система предпринимательства поощряет чрезмерный интерес к вещизму. О людях судят не по тому, что они собой представляют, а по тому, чем они владеют. Человека не считают преуспевающим, если у него нет дома в пригороде, двух машин, самой модной одежды и новейших электронно-бытовых приборов. Однако кое-что начинает меняться. Некоторые американцы начинают терять страсть к приобретательству. Они уделяют больше внимания отдыху, играм, учатся обходиться меньшим. Движение это идет под девизом «Немного – это здорово» и «Чем меньше – тем больше» [6, с. 667].

О пресыщении вещизмом пишет и популярнейший в США бизнесмен Ф. Роджерс – вице-президент компании ИБМ по маркетингу: «К счастью для нашего общества на смену прежнему поколению с его лозунгом «Иметь» пришло новое, как я его называю, поколение с лозунгом «Быть». Это значит, что, опираясь на ваши знания и способности, вы можете стать тем, кем хотите быть. Люди хотят быть кем-то, они хотят отдавать и не хотят быть только получателями» [7, с. 87]. Чем шире будет распространяться такой взгляд на роль потребления в человеческой жизни, тем более вероятно, что замедление темпов роста потребления и, может быть, даже уменьшение его, не будет восприниматься трагически, если такое уменьшение будет обусловлено экологической обстановкой в мире.

Сегодня существует убеждение, что самая развитая страна – это та, которая потребляет больше всех. Надо создавать у граждан убежденность, что

страна, производящая все больше товаров, становится потенциально беднее, так как она истощает ресурсы и губит окружающую среду, что развитой страной можно называть ту, которая полностью удовлетворяет разумные потребности своих граждан, но не более того.

***Итак, современное представление о развитии потребностей заключается в том, что не все новые потребности, обеспечиваемые производством, имеют право на удовлетворение, а только те, которые отвечают долгосрочным интересам граждан и общества в целом. Эти потребности мы будем называть разумными.***

### ***Разумные потребности***

Прежде всего необходимо иметь научно обоснованное представление о потребностях. Надо ли стремиться к тому, чтобы каждая семья имела по два легковых автомобиля? Сколько килограммов мяса, литров молока, жилой площади, пар обуви и т. п. должно приходиться на человека? Сколько киловатт электроэнергии, кубометров питьевой воды, килокалорий тепла следует производить?

Сегодня эти, казалось бы, самые главные, поскольку они характеризуют конечное потребление, показатели целей развития в большинстве случаев не осмыслены.

В Продовольственной программе, в свое время широко пропагандировавшейся в СССР, были установлены показатели потребления, которых следовало достичь, в том числе предполагалось выйти на уровень потребления мяса около 100 кг на человека в год. Но почему 100 кг, а не 140 кг или не 80 кг? Имелась ли научно обоснованная норма потребления для разных регионов, разных возрастов, разных профессий? Многие медики-диетологи серьезно сомневаются в необходимости потреблять именно 100 кг. Скорее всего эта цифра появилась по аналогии с размером потребления мяса в США. А кто сказал, что потребление мяса в США разумно, а если даже оно разумно для США, то может приниматься за аналог для СССР. Потом, когда эту норму потребления приняли в качестве конечной цели, для целой отрасли народного хозяйства по производству и переработке мяса планирование велось с применением теории. Другое дело, насколько эта теория была объективной, насколько удачно реализовались поставленные цели. Но там все-таки были расчеты, обоснования. А сама исходная цифра, характеризующая цель, принималась ненаучно.

В большинстве случаев при выборе характеристики цели опираются на статистические, социологические исследования, молчаливо предполагая, что потребности складываются стихийно, что если они растут, то значит, так и надо. Но мы ведь знаем, что потребности управляемы, что производители в своих узко групповых интересах провоцируют рост определенных потребностей. Поэтому принимать реальное потребление за объективное, целесообразное нет никаких оснований.



В каждом конкретном случае (для той или иной страны, для того или иного периода) необходимость и темпы роста потребления должны определяться на общегосударственном уровне на основе специального анализа.

Первым этапом этого анализа должна быть выработка научно обоснованного представления об образе жизни граждан, к которому стремится общество: какими должны быть рациональное питание, жилище, мебель, одежда, градостроительство, транспорт, средства информации; каким количеством свободного времени должен обладать человек и как его использовать для всестороннего развития своей личности.

Формирование такого представления о желаемом образе жизни должно стать постоянным процессом, который, естественно, будет рождать массу противоречивых суждений и теорий. И целью этого процесса должен быть не утверждаемый кем-то директивно стандарт, а созревающие постепенно в общественном сознании представления о том, каким должен быть образ жизни среднего человека. Речь, безусловно, идет не о том, чтобы государственные органы предписывали, кому что есть, что носить и в скольких комнатах жить. Имеется в виду, что общество должно создать условия для привлечения ученых к изучению этих проблем и пропаганде результатов их исследований. Когда людям становится известно, что излишнее потребление углеводов вредит их здоровью, то есть вероятность убедить их уменьшить потребление продуктов, содержащих углеводы. Получивший хорошее воспитание человек не будет навешивать на себя в изобилии драгоценности, даже если доход позволяет ему сделать это. ***Таким образом, общественное сознание, мораль, если они сформированы на научной основе, а не управляются какими-то компаниями-изготовителями в корыстных, узко групповых целях, могут стать тем регулятором, который позволит обществу рационально расходовать создаваемые им блага и определять разумный объем их производства, чтобы не истощать природные ресурсы и обеспечивать экологическое равновесие.***

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Макконел К, Брю С. Экономикс; Принципы, проблемы и политика. Т.1. М.: Республика, 1982.
- 2 Браун Лестер Р. Иллюзия // XX век: последние десять лет. 1990-1991: сб. статей. М.: Прогресс-Пангея, 1992. С.11-27.
- 3 Дюрнинг Алан. Сколько же нам надо // XX век: последние десять лет. 1990-1991: сб. статей. М.: Прогресс-Пангея, 1992. С.193-212.
- 4 Японская экономика в преддверии XXI века. М.: Наука, 1991.
- 5 Реферат учебника П. Самуэльсона, В. Нордхауза. «Экономикс» // Экономические науки. 1990. № 1.
- 6 Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1990.
- 7 Роджер Ф. ИБМ: Взгляд изнутри. Человек – фирма – маркетинг. М.: Прогресс, 1990.

Опубликовано в сборнике: Труды всероссийского симпозиума по экономической теории. Екатеринбург: УрО РАН, 2003.

## **Прогноз тенденций в динамике материальных потребностей в развитых странах**

До недавнего времени сама постановка такого вопроса казалась бы противоестественной. Ни в зарубежной, ни в советской экономической теории не подвергалось сомнению то, что целью экономического развития является удовлетворение постоянно растущих материальных и духовных потребностей. При этом уровень удовлетворяемых потребностей, измеряемый через количество валового продукта, приходящегося на душу населения, рассматривался и рассматривается как показатель экономического развития страны, а темпы его роста, как индикатор скорости развития. Для большинства стран эта цель и в настоящее время является актуальной, потому что уровень потребления в них значительно ниже того, который необходим для обеспечения достойного существования личности. Но есть группа развитых стран, условно-относимых к так называемому «золотому миллиарду», в которых уровень удовлетворения потребностей настолько высок, что возникает вопрос о необходимости и целесообразности его дальнейшего роста. В данный момент, вследствие экономического кризиса, связанного с реформированием экономики, Россия не входит в число этих развитых стран и поэтому может показаться, что для нее вопрос о целесообразности роста материальных потребностей не актуален. Но это не так. По своему научно-техническому потенциалу Россия обладает возможностью в сравнительно короткий срок вернуться в группу развитых стран и тогда вопрос о росте материального потребления будет важным и для нее. Закладывая стратегию развития народного хозяйства, отдельных отраслей, крупных компаний уже сейчас надо представлять тенденции в потреблении, которые проявятся через 15-20 лет. Иначе огромные инвестиции, вкладываемые в научно-техническое развитие, могут оказаться недостаточно или совсем не эффективными в будущем.

***Мы начнем рассмотрение вопроса о возможности и оправданности дальнейшего роста потребления с бытовых потребностей, потому что именно их удовлетворение является конечной целью экономической деятельности людей, а уже потом рассмотрим вопрос о динамике производственных потребностей, которая является, как известно, производной от динамики бытовых.***

***Итак, возможен ли дальнейший рост бытового потребления в развитых странах?***

Вплоть до последних десятилетий XX века считалось, что научно-технический прогресс является гарантией неограниченного роста потребления. Он позволяет находить все новые и новые ресурсы для обеспечения производственной деятельности и создавать способы нейтрализации вредных последствий этой деятельности. Но практика опровергает эти оптимистические предположения. По данным известного футуролога А. Дюрнинга, приведенным в статье «Сколько же нам надо?», в ежегодно издаваемом в США сборнике «State of the World» [1], на долю промышленно развитых стран приходится 3/4 потребления электроэнергии, 2/3 мирового потребления стали,

алюминия, свинца и соответственно 2/3 объема выбросов в атмосферу газов, создающих парниковый эффект, и 2/3 тепловыделений, приводящих к катастрофически опасным изменениям окружающей среды. Если бы остальные 5/6 населения Земли были способны производить столько, сколько производит и потребляет сегодня «Золотой миллиард», то нагрузка на окружающую среду возросла бы в 4 раза и планетарная катастрофа уже стала бы реальностью. Можно ли воспрепятствовать остальному человечеству добиваться такого же потребления, которое существует сегодня в развитых странах. Такие попытки экономического и политического воздействия на сохранение неравномерности потребления предпринимаются, особенно с момента возникновения однополюсного мира, но вряд ли они будут успешны. Об этом говорят решения совещаний глав государств в Рио-де-Жанейро и Киото. Хотя против этих решений, направленных на ограничения расходования многих видов ресурсов и вредных воздействий на окружающую среду, выступают США, но есть основание предполагать, что уже проявляющиеся в последние годы опасные глобальные изменения климата на планете заставят США изменить свою непримиримую позицию. Ведь эти изменения климата уже приводят к тяжким последствиям и в самих США, а следовательно, противниками политики США в этом вопросе станут не только другие страны, но и население внутри страны.

Результатом могут стать ограничения в потреблении ресурсов и вредных выделений для всего мирового сообщества.

Можно, конечно, продолжать надеяться на то, что научно-технический прогресс позволит добиться преобразования технологий, которые позволят при наличии ограничений, не снижая объемов потребления, укладываться в выделяемые мировым сообществом квоты. Но это маловероятно, потому что слишком много времени упущено. Более реалистичный путь использовать оба направления – и создание технологий, уменьшающих ресурсопотребление и вредные воздействия на окружающую среду, и уменьшение потребления в развитых странах. И уже, тем более, должно стать реальностью прекращение роста потребления в этих странах. Но как добиться того, чтобы прекращение роста потребления и уже, тем более, сокращение его не привели к потере права личности на свободный выбор, на котором зиждется сегодняшняя экономическая система и которое является несомненным достижением нашей цивилизации.

***Постепенное проникновение в общественное сознание неизбежности указанных ограничений в потреблении в определенной степени должно сказаться на изменении отношения к самому понятию «качества жизни».***

Сегодня существует убеждение, что самая развитая страна – это та, которая потребляет больше всех. Надо создавать у граждан убежденность, что страна, производящая все больше товаров, становится потенциально беднее, так как она истощает ресурсы и губит окружающую среду, ***что развитой страной можно называть ту, которая полностью удовлетворяет разумные потребности своих граждан, но не более того.***

***Итак, современное представление о развитии потребностей заключается в том, что не все новые потребности, обеспечиваемые производством, имеют право на удовлетворение, а только те, которые отвечают долгосрочным интересам граждан и общества в целом. Эти потребности мы будем называть разумными.***

Прежде всего необходимо иметь научно обоснованное представление о потребностях. Надо ли стремиться к тому, чтобы каждая семья имела два легковых автомобиля? Сколько килограммов мяса, литров молока, жилой площади, пар обуви и т. п. должно приходиться на человека? Сколько киловатт электроэнергии, кубометров питьевой воды, килокалорий тепла следует производить?

Сегодня эти, казалось бы, самые главные, поскольку они характеризуют конечное потребление, показатели целей развития в большинстве случаев не осмыслены.

Начнем с физиологических и защитных потребностей, пользуясь классификацией Маслоу.

Возьмем продовольственное потребление.

По уровню потребления продовольствия население Земли можно разделить на три группы.

Первая группа это самые необеспеченные 700 млн. Это те, кто не получают полноценное питание. Вторая группа около 3,5 млрд человек, основу питания которых составляют зерновые, что обеспечивает этим людям самую полезную для здоровья диету. Эта диета, по оценке медиков, дает как раз тот уровень жиров, который защищает человека от ожирения. Третья группа, около 1,5 млрд, это те, кто ест мясо и получает за счет жиров около 40 % калорий. Эта группа «мясоедов» расплачивается за структуру своего питания высокой смертностью от так называемых болезней изобилия: сердечно-сосудистых заболеваний, параличей, некоторых видов рака. СССР в 1989 году находился в группе «мясоедов», потребляя около 57 кг мяса (без мяса птицы) в год, в то время как в США потребление этого мяса составляло 76 кг, во Франции 66 кг, в ГДР 96 кг, а в Японии 27 кг. И у нас были очереди за мясом, и мы чувствовали себя несчастными, стремясь достигнуть уровня США. Но сегодня медики США бьют тревогу, говоря о том, что здоровье нации в опасности из-за поголовного ожирения. У нас в России потребление мяса снизилось до 38 кг в год. Правда произошло это не потому, что медики убедили народ в пользе диетического питания, а потому, что около половины населения не имеют возможности приобретать мясопродукты. Этой части населения ожирение уже не угрожает. Но они чувствуют себя обделенными, потому что по их представлению они питаются некачественно. Может быть они и правы, так как Россия – северная страна и калорий для жизнеобеспечения требуется больше. Но ведь у нас нет продуманной продовольственной программы, опирающейся на научно обоснованные нормы, обеспечивающие разумное потребление.

В Продовольственной программе, в свое время широко пропагандировавшейся в СССР, были установлены показатели потребления, которых следовало достичь, в том числе предполагалось выйти на уровень

потребления мяса около 100 кг на человека в год. Но почему 100 кг, а не 140 кг или не 80 кг? Имелась ли научно обоснованная норма потребления для разных регионов, разных возрастов, разных профессий. Многие медики-диетологи серьезно сомневаются в необходимости потреблять именно 100 кг. Скорее всего эта цифра появилась по аналогии с размером потребления мяса в США. А кто сказал, что потребление мяса в США разумно, а если даже оно разумно для США, то может приниматься за аналог для СССР. Потом, когда эту норму потребления приняли в качестве конечной цели, для целой группы отраслей народного хозяйства по производству и переработке мяса планирование велось с применением теории. Другое дело, насколько эта теория была объективной, насколько удачно реализовались поставленные цели. Но там все-таки были расчеты, обоснования. А сама исходная цифра, характеризующая цель, принималась ненаучно.

Или возьмем вопрос об обеспечении жильем. Не вызывает сомнения тот факт, что обеспечение жильем у нас неудовлетворительное для большей части населения. Ну а сколько все-таки надо в среднем человеку для достойного существования? 30 м<sup>2</sup> на одного человека или 60 м<sup>2</sup>. Ведь это очень важно понять, чтобы правильно ориентировать стройиндустрию, теплосбережение и т. п. Сегодня существует стереотип, ориентированный на американские нормы. При этом не учитывается, что там другой климат и, следовательно, другие требования к теплоизоляции жилища, к его теплоснабжению. И, самое главное, никто не попытался оценить, сколько же надо, чтобы человек чувствовал себя комфортно.

Пока все ориентируются на «американский стандарт», забывая о том, что до того как он будет достигнут во всех странах, «планета опустеет» по образному выражению американских футурологов.

В большинстве случаев при выборе характеристики цели опираются на статистические, социологические исследования, молчаливо предполагая, что потребности складываются стихийно, что если они растут, то значит, так и надо. Но мы ведь знаем, что потребности управляемы, что производители в своих узко групповых интересах провоцируют рост определенных потребностей. Поэтому принимать реальное потребление за объективное, целесообразное нет никаких оснований.

В каждом конкретном случае (для той или иной страны, для того или иного периода) необходимость и темпы роста потребления должны определяться на общегосударственном уровне на основе специального анализа. Первым этапом этого анализа должна быть выработка научно обоснованного представления об образе жизни граждан, к которому стремится общество: какими должны быть рациональное питание, жилище, мебель, одежда, градостроительство, транспорт, средства информации; каким количеством свободного времени должен обладать человек и как его использовать для всестороннего развития своей личности.

Формирование такого представления о желаемом образе жизни должно стать постоянным процессом, который, естественно, будет рождать массу противоречивых суждений и теорий. ***И целью этого процесса должен быть не***

*утверждаемый кем-то директивно стандарт, а созревающие постепенно в общественном сознании представления о том, каким должен быть образ жизни среднего человека.* Речь, безусловно, идет не о том, чтобы государственные органы предписывали, кому что есть, что носить и в скольких комнатах жить. Имеется в виду, что общество должно создать условия для привлечения ученых к изучению этих проблем и пропаганде результатов их исследований. Когда людям становится известно, что излишнее потребление углеводов вредит их здоровью, то есть вероятность убедить их уменьшить потребление продуктов, содержащих углеводы. Получивший хорошее воспитание человек не будет навешивать на себя в изобилии драгоценности, даже если доход позволяет ему сделать это.

*Таким образом, общественное сознание, мораль, если они сформированы на научной основе, а не управляются какими-то компаниями-изготовителями в корыстных, узко групповых целях, могут стать тем регулятором, который позволит обществу рационально расходовать создаваемые им блага и определять разумный объем их производства, чтобы не истощать природные ресурсы и обеспечивать экологическое равновесие.*

Имея возможность прогнозировать потребности по укрупненным группам товаров и услуг, общество могло бы вырабатывать рекомендации для товаропроизводителей, чтобы те, в свою очередь, могли заниматься научно обоснованным стратегическим планированием.

Сегодня вольно или невольно в российских средствах массовой информации пропагандируют американский образ жизни. И это в то время, когда американские специалисты давно и обоснованно считают его далеким не только от совершенства, но даже и от приемлемого варианта. Если бы общество незначительную часть усилий, расходуемых на достижение непродуманных целей, направляла бы на определение правильного выбора самих целей, оно от этого выиграло бы очень многое. Пока, к сожалению, этого нет. Не случайно Альберт Эйнштейн говорил: «Представляется, что для нашей экономики характерны совершенство средств и путаница целей» [4, с. 97].

Действительно, парадоксально, но факт, что, научившись сооружать сложнейшие объекты, проектировать машины и технологические процессы, люди не пришли к пониманию необходимости научного выбора целей.

Причина, очевидно, заключается в том, что неоклассическая теория, являющаяся идеологической основой рыночной экономики, вообще отвергает сознательное начало в создании пропорций между отраслями. Относительно предлагаемой динамики потребления по отдельным видам продукции в литературе по маркетингу имеется огромное количество работ. Есть серьезные работы по методологии таких маркетинговых исследований в трудах Портера, Котлера, Ламбена, Эвенса, Попова. Но работ, посвященных проблеме динамики материальных потребностей вообще, нам не удалось встретить. Есть представления о росте потребления автомобилей на несколько лет вперед, различных видов материалов, автоперевозок, электроэнергии и т. п. О росте или сокращении бытового материального потребления как такового не пишут,

видимо, молчаливо предполагая, что рост неизбежен. Но чем более взаимосвязанным становится общественное производство, тем очевиднее необходимость установления обществом целей его развития – то есть определения потребностей общества. Крупные корпорации уже не в состоянии эффективно заниматься стратегическим планированием, не имея серьезного прогноза о состоянии экономики в целом на несколько лет вперед. Президент крупнейшей американской автомобильной компании «Крайслер» Ли Якокка высказался по этому поводу следующим образом: «Я возлагаю вину на идеологов, которые исповедуют принцип, согласно которому всякое вмешательство государства в экономику каким-то образом подрывает нашу систему свободного рынка... По мере того, как мы все более отстаем от Японии, становится все очевиднее, что существует такое явление, как далеко недостаточное вмешательство» [6, с. 354]. И еще он же: «Можно ли считать планирование антиамериканским понятием? Мы у себя в корпорации «Крайслер» ведем большую плановую работу. И также действует любая преуспевающая корпорация. Правительства во всем мире планируют – исключение составляет лишь правительство США» [5, с.361]. И он (Ли Якокка) прав в том, что в таких странах, как Япония, Франция, где особенно серьезно занимаются государственным планированием, успехи в развитии экономики особенно впечатляют. Следовательно, планирование в социально ориентированной рыночной экономике не противопоказано. Но, если существует планирование, то должны быть научно обоснованные цели, на достижение которых оно направленно. Среди этих целей важнейшей должно быть обеспечение того образа жизни, который наука и общественное сознание признают желаемым. Поскольку со временем представления об идеальном образе жизни будут меняться, постольку и цели развития экономики, в том числе задачи в удовлетворении разумных потребностей, тоже будут меняться.

#### *Ранжирование обществом разумных потребностей*

Общество, определяя цели развития, всегда будет вынуждено выбирать из перечня разумных потребностей какие-то наиболее приоритетные. Необходимость выбора объясняется тем, что трудовые, материальные ресурсы всегда будут ограничителем в производстве благ, а потребности, даже только разумные, могут отражать возможности производства. В обычных стихийных рыночных условиях на первый план могут выходить далеко не самые неотложные потребности. При сознательном ранжировании разумных потребностей общество может, привлекая научные силы и учитывая общественное мнение, пропорции между затратами всех видов ресурсов на удовлетворение отдельных потребностей, определить пропорции в развитии отраслей народного хозяйства, предназначенные для удовлетворения тех или иных потребностей. Не сиюминутная выгода будет определять развитие тех или иных отраслей, а общественная необходимость в удовлетворении тех потребностей, ради которых эти отрасли существуют. В определенной степени такое общественное вмешательство в пропорции развития отраслей уже имеет место. «Почему в развитых капиталистических странах государство зачастую берет на себя разведку полезных ископаемых, нерентабельные отрасли тяжелой

промышленности, строительство дорог, портов и т. п.? Потому, что отдача от этих вложений наступает не скоро, и частный капитал не заинтересован в таких инвестициях, а обществу в целом невозможно без них развиваться, в том числе и тем же частным компаниям, которые не желают инвестировать капитал в эти проекты. Таким образом, государство берет на себя не только функции по удовлетворению общественных потребностей, но и поддержание наиболее важных народнохозяйственных пропорций, ограничение разрушительных, социально опасных последствий неограниченной частной инициативы» [2, с. 45].

Эта фраза из книги «Японская экономика в преддверии XXI века» относится не только к описанию роли японского государства в экономике, но и к роли многих европейских государств, осуществляющих государственное планирование.

Разрабатывая планы, государство вынуждено прежде всего определять, удовлетворению каких потребностей на данном этапе следует отдать предпочтение. Если считается, что улучшение медицинского обслуживания на сегодня важнее, то могут быть перенесены на более поздний срок вопросы удовлетворения культурных потребностей и т. п.

*Максимальная потребительская удовлетворенность.*

Заканчивая рассмотрение вопроса об управлении потребностями, мы должны сформулировать цель этого управления.

Ф. Котлер говорит о четырех возможных вариантах целеполагания:

- 1) достижение максимально возможного потребления;
- 2) достижение максимальной потребительской удовлетворенности;
- 3) предоставление максимально широкого выбора;
- 4) максимальное повышение качества жизни.

Ранее проведенный анализ позволяет считать достижение максимально возможного потребления нецелесообразным. Сегодня недавний боевой клич «Чем больше – тем лучше» для развитых стран выглядит анахронизмом. И природная среда накладывает ограничения, и опыт прошлых лет, показавший, что рост потребления не делает людей счастливыми, заставляет многих усомниться в целесообразности безграничного роста потребления.

Стремление к максимальной потребительской удовлетворенности находит все больше сторонников. «Согласно этой точке зрения, цель системы маркетинга – достижение максимальной потребительской удовлетворенности, а не максимально возможного потребления. Потребление большого количества жевательной резинки или владение более обширным гардеробом что-то значит только в том случае, если ведет в конечном итоге к более полной потребительской удовлетворенности», – говорит Котлер [3, с. 33].

Но весь вопрос в том, что максимальная потребительская удовлетворенность зависит от представления индивидуальных потребителей о достаточном, разумном уровне потребления, о сочетании индивидуальных и общественных потребностей. «Непосредственное удовлетворение, получаемое отдельными потребителями от конкретных «благ», не учитывает «зло», такое как загрязнение окружающей среды и наносимый ей ущерб. Степень



удовлетворения, испытываемого потребителем определенных товаров, таких как изделия – символы общественного положения, зависят от того, у сколь малого круга других лиц эти товары есть», [3, с. 34] – продолжает Котлер. Следовательно, потребительская удовлетворенность зависит не только от производства благ, но и от культуры потребителей. Если многие ощущают себя счастливыми, только обладая тем, чем не могут обладать все, то эти многие никогда не будут ощущать себя счастливыми уже потому, что их много. Если автомобиль – символ успеха, то его обладатель ощущает удовлетворенность только в том случае, когда автомобилем владеют немногие. Когда владельцами автомобилей станут многие, он перестанет быть символом статуса, понадобится личный самолет, плавательный бассейн или еще что-нибудь. *Пока культура потребителей такова, что статусные потребности удовлетворяются через обладание вещами, потребительской удовлетворенности добиться невозможно.* Это же можно отнести и к ряду социальных потребностей, удовлетворяемых через вещи. Если же общество сумеет найти разумный уровень потребления и, что самое главное, сформировать соответствующим способом общественное сознание, то максимальную потребительскую удовлетворенность можно считать оправданной целью маркетинга.

Что касается максимально широкого выбора, то представляется, что это не должно быть самостоятельной целью, а входить в понятие разумных потребностей. Широта ассортимента оправдана в том случае, если она не требует чрезмерного расходования ресурсов на дифференцированные варианты потребления. Культурный потребитель не будет ощущать себя неудовлетворенным, осознавая, что некоторые индивидуальные пожелания в потреблении могут обходиться слишком большим расходом ресурсов, и поэтому разумные границы выбора будут восприниматься как естественные.

Максимальное повышение качества жизни как цель управления потребностями представляется нам совпадающей с максимальной потребительской удовлетворенностью, если последняя определяется на базе разумных потребностей при наличии достаточно высокой культуры общества. При этом предлагается трактовать качество жизни как сочетание:

- 1) максимальной потребительской удовлетворенности;
- 2) качества физической среды;
- 3) качества культурной среды.

Как видим, при таком понимании термина «качество жизни» вторая и четвертая цель из приведенных выше целей управления потребностями оказываются достаточно близкими, если выполнены названные нами условия.

***Итак, ограничение материального бытового потребления не только неизбежно из-за ограничений, накладываемых ресурсами и экологией, но и не противопоказано повышению качества жизни, если людей привести к пониманию необходимости и полезности умеренности.***

***Теперь перейдем к рассмотрению динамики производственного потребления.***

Две серьезные причины позволяют прогнозировать существенное сокращение производственного потребления в развитых странах.

Первая – это естественное влияние снижения бытового материального потребления. Правда, можно предположить, что рост услуг бытового назначения в какой-то степени будет компенсировать уменьшение потребности в средствах производств, участвующих в процессе создания продукции, предназначенной для удовлетворения материальных бытовых потребностей. Но все-таки можно полагать, что уменьшение потребности в средствах производства, обусловленное снижением объема выпуска продукции, предназначенной для удовлетворения потребительского рынка, окажет превалирующее влияние.

Вторая причина заключается в наметившемся снижении фондоемкости современного производства.

В период индустриализации темпы роста производства средств производства опережали темпы роста производства потребительских товаров. Без этого невозможно было бы замещение ручного труда машинным. Сохранение этой тенденции в постиндустриальном периоде нецелесообразно. Нет нужды, например, наращивать производство сельскохозяйственных тракторов, комбайнов, когда соответствующие операции уже полностью механизированы. Есть смысл повышать их долговечность, эргономичность, экономичность, экологичность, а количество вновь изготавливаемых в развитых странах можно даже сокращать. И так по многим видам продукции производственного потребления. Ведь если нет нужды наращивать объемы производства тракторов, комбайнов, станков, автомобилей и т. п., то нет смысла и в увеличении производства стали, продукции многих сырьевых отраслей. Мы об этом говорим потому, что маркетологи должны понимать общую тенденцию относительно динамики производства. Общая же динамика определяется не только тем, что потребители уже насытились техникой, но и тем, что в целом ряде отраслей вообще происходит снижение фондоемкости производства. Еще 30 лет назад считалось, что НТП обязательно приводит к повышению фондовооруженности и энергонасыщенности производства, то есть на одного работника все больше и больше будет приходиться машин и расходоваться энергии. В воображении рисовались заводы-автоматы, где сотни механизмов управляются одним человеком. А сейчас появляются принципиально новые технологии, в которых используются природные процессы, и оказываются ненужными гигантские сооружения и затраты энергии (биотехнологии, акватехнологии). Тем самым подтверждается выдающееся предсказание Маркса о том, что наступит время, когда человек научится преобразовывать природный процесс в промышленный, и вместо того, чтобы быть главным участником производства, он становится рядом с ним.

Раньше повышение производительности живого труда обязательно обеспечивалось повышением его фондовооруженности.

По данным, приведенным в работе В.С. Мучникова и Э.Б. Голланд [6], рост производительности труда до последних десятилетий отставал от роста фондовооруженности. Так, в середине прошлого века по их данным производительность труда была в 6 - 7 раз выше, чем в эпоху мануфактурного

производства, а фондовооруженность в 14 раз выше. К концу прошлого века эта разница уменьшилась. Рост производительности увеличился в 15 – 20 раз по сравнению с периодом мануфактур, а рост фондовооруженности в 15 раз, т. е. практически уже во второй половине XX века рост производительности труда обеспечивался не за счет увеличения массы средств производства, а за счет повышения их качества.

Переход же к использованию природных процессов принципиально новых технологий, материалов по прогнозу названных авторов приведет к тому, что при росте производительности труда по отношению к мануфактурному периоду до 35 – 40 раз, отношение фондовооруженности к этому базовому периоду составит 8 раз. Можно сомневаться в точности прогноза указанных авторов в смысле конкретных цифр, но тенденция, заключающаяся в снижении фондоемкости, по нашему мнению, отмечена очень правильно. Уже сейчас внедрение мекатроники, бионики приводит к существенному снижению стоимости средств производства и снижению фондовооруженности в некоторых отраслях.

Например, для преобразования переменного тока в постоянный еще 40 лет назад использовали систему двигатель – генератор. Для преобразователя мощностью 5000 кВт устанавливали две огромные машины весом по несколько десятков тонн, строили для них специальные здания. Сейчас эту же работу выполняют несколько тиристорных преобразователей, представляющих из себя группу шкафов, не требующих специального помещения. Насколько меньше средств требуется для выполнения той же работы.

Или взять телефонную кабельную связь. Применение волоконной оптики позволило избавиться от необходимости изготавливать и укладывать гигантские кабели, на производство которых расходовалось огромное количество цветных металлов.

Внедрение спутниковой связи еще больше снижает потребность во многих дорогостоящих сооружениях. Применение композиционных материалов позволяет надеяться на уменьшение потребности в стали, а значит и на снижение стоимости основных средств, связанных с добычей и обработкой руды, производства металла.

Эти тенденции очень важно осознавать уже сейчас, а в России особенно, потому что в ближайшее время неизбежно кардинальное обновление производственного потенциала.

Мы находимся в начале очередного кондратьевского цикла и очень важно не ошибиться в выборе пропорций между различными отраслями. Самим частным компаниям сделать правильный выбор без помощи государства невозможно. Да большинство из них об этом даже не задумываются, полагая, что сегодняшняя конъюнктура рынка дает достаточные исходные данные для стратегического планирования. Это заблуждение может дорого обойтись, особенно в таких капиталоемких отраслях, как металлургия, энергетика и т. п.

Заканчивая рассмотрение тенденции в изменении производственных потребностей развитых стран, можно констатировать их предполагаемое снижение, причем уже в ближайшем будущем.

Итак, эпоха неуклонного роста материальных потребностей, по нашему убеждению, для развитых стран заканчивается, и при разумном отношении к угрозам, обусловленным ухудшающейся экологической обстановкой, должен наступить период снижения бытового и производственного потребления в этих странах. Чтобы это снижение не было непредвиденно вынужденным и не привело к социальным потрясениям, обусловленным перекосом в пропорции отраслей и связанной с ними безработицей, и потрясениям, связанным с принудительным ограничением в потреблении, уже сейчас общество должно осознать необходимость переориентации массового сознания от потребительства к умеренности.

Умеренность в потреблении должна воспитываться с детских лет; уважение к труду, вложенному во все виды благ, понимание ограниченности природных ресурсов и необходимости думать об условиях существования будущих поколений должно стать сущностью воспитания.

Философия, культура – все должно быть направлено на воспитание умеренности. Человек, расточительно расходующий блага, не должен вызывать восхищение, как это нередко имеет место сейчас, а вызывать презрение, как дурно воспитанный, некультурный, неумный человек, с которым неразумно иметь дело.

В некоторой степени в деловом мире развитых стран уже сейчас просматривается неуважение к показной роскоши богатых людей. По-настоящему богатому человеку нет нужды демонстрировать богатство.

Блистать позолотой считается допустимым для кинозвезд и прочей богемы, но не для солидных деловых людей. Даже тяга к шикарному оформлению офисов уходит в прошлое. Деловой стиль ориентирован на рациональность.

Если социальная и статусная потребности будут больше удовлетворяться через признание достоинств личности, а не окружающих ее вещей, то можно ожидать снижения потребности в них, и тогда умеренность станет внутренней сущностью большинства граждан развитых стран. В этом случае снижение потребления не будет сопровождаться неудовлетворенностью.

Относительно духовных потребностей, удовлетворение которых в большинстве случаев сопровождается гораздо меньшим ресурсопотреблением и вредным воздействием на окружающую среду, можно предполагать дальнейший их рост. Именно они должны стать главнейшим направлением роста человеческих потребностей, так как удовлетворяют высшую из потребностей – потребность саморазвития.

Предполагаемые изменения в потреблении должны привести и к изменению методологии оценки экономического развития стран. ВВП и ВВП больше не смогут играть роль главного критерия развития. Эти показатели и сейчас несовершенны, потому что они не отражают степень истощения природных ресурсов и размер ущерба, наносимого климату планеты, воздушному и водному бассейнам, плодородию почвы. Даже количество создаваемых благ они отражают очень приблизительно, так как зависимость между стоимостью товара и потребительной стоимостью не является величиной прямо пропорциональной. Особенно четко эта неоднозначная связь

проявляется, когда речь идет о наукоемкой продукции, создаваемой в результате научно-технических прорывов. Новейшие персональные компьютеры, которые по своему объему памяти, быстродействию и прочим параметрам представляют гораздо более полезную вещь, чем громоздкие электронно-вычислительные машины семидесятых годов, стоят в сотни раз меньше и потому в валовом продукте отражаются как менее ценные изделия. Следовательно, изменение валового продукта далеко не всегда правильно отражает изменение массы создаваемой в стране потребительной стоимости (количества и качества благ).

Теперь представим, какой мы увидим картину развития экономики при использовании динамики ВВП как критерия развития в период уменьшения потребления. Налицо будет впечатление регресса, так как ВВП будет снижаться.

На самом деле это будет развитие экономики, поскольку страна сможет с использованием меньшего количества ресурсов и с меньшим ущербом для последующих поколений повышать качество жизни своих граждан.

***Степень развития экономической системы должна характеризоваться уровнем независимости ее от окружающей среды и качеством жизни граждан страны.*** При этом среди показателей качества жизни вместо уровня потребления должен выступать показатель, характеризующий уровень потребительской удовлетворенности.

Как мы уже отмечали ранее при соответствующем влиянии на общественное сознание и установление разумных потребностей не уровне, отражающем подлинные долгосрочные интересы общества и личности, потребительская удовлетворенность может повышаться при снижении объема производимых благ. Качество благ при этом может возрастать, и это желательно.

Такое развитие экономики развитых стран, по нашему мнению, со временем станет обязательным условием обеспечения их существования.

Высказанные в настоящей статье положения безусловно не являются бесспорными, хотя автор убежден в их справедливости. Целью их опубликования было желание привлечь внимание экономистов и особенно маркетологов к этой важной проблеме.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Дюрнинг Алан. Сколько же нам надо? // XX век: последние десять лет: сб. статей. М.: Прогресс - Пантея, 1992. С. 11 - 27.
- 2 Японская экономика в преддверии XXI века. М.: Наука, 1991.
- 3 Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1990.
- 4 Слинк Д. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. М.: Прогресс, 1989. С. 528.
- 5 Яккока Ли. Карьера менеджера. М.: Прогресс, 1990.
- 6 Мучников В.С., Голланд Э.Б. Экономические проблемы современного научно-технического прогресса. Новосибирск: Наука, 1994. С. 213.

Печатается с сокращениями.

Опубликовано в Журнале экономической теории. 2004. № 1.

## **Разумное потребление в условиях глобализации экономики – предпосылка устойчивого развития мирового рынка**

Глобализация экономики – естественный процесс углубления международного разделения труда, позволяющий снизить трансформационные издержки за счет использования наиболее дешевых ресурсов разных стран. Стремительное ускорение этого процесса в последнее десятилетие обусловлено резким снижением транспортных издержек при морских перевозках и достижениями в области связи. Немыслимая еще несколько десятилетий назад кооперация производств, удаленных друг от друга на тысячи километров, стала сегодня реальностью в деятельности многих транснациональных компаний.

Но наряду с достоинствами, заключающимися в общем снижении издержек, глобализация несет в себе и серьезные угрозы развитию мировой экономики и социальной стабильности. Эти угрозы очень убедительно представлены в работе немецких авторов Т. Мартина и Х. Шумена «Западная цивилизация» и суть их заключается в том, что:

- во-первых, под угрозой оказывается сложившаяся в европейских странах система уменьшения неравенства, обеспечивающая высокий уровень потребления большей частью населения и воспроизводство высококвалифицированной рабочей силы. Сейчас же идеологи глобализации вместо общества «двух третей», провозглашавшегося в последние десятилетия, прогнозируют для XXI века общество «20 на 80», т. е. двадцать процентов – это активно участвующие в экономической жизни работники и восемьдесят процентов – существующие на пособие люди.

Такова новая парадигма, сформулированная на конференции, состоявшейся в 1995 году в Сан-Франциско с участием М. Тетчер, Д. Буша – старшего, Т. Бжезинского, М. Горбачева и т. д. Вряд ли такая экономика может быть основой социально устойчивого демократического общества;

- во-вторых, не будучи подконтрольными национальным правительствам и потому не ограниченные никакими правилами, транснациональные компании, руководствующиеся чисто рыночными правилами извлечения максимальной сиюминутной прибыли, создают угрозу для экологии Земли и ее ресурсного потенциала;

- в-третьих, глобализация создает угрозу для экономической безопасности отдельных стран.

Все это создает питательную среду для движения антиглобалистов, к которому, к сожалению, примешиваются всякие экстремистские группировки, преследующие свои цели и паразитирующие на справедливом неприятии многими честными, позитивно настроенными людьми негативных последствий глобализации.

Правильным решением вопроса была бы выработка международных экономических правил, обязательных для соблюдения всеми субъектами

экономической деятельности, и создание механизма контроля за соблюдением этих правил.

Эти правила должны предусматривать возможность смягчения или предотвращения обозначенных угроз. Деятельность ВТО эти угрозы не предотвращает. Вроде бы равноправное партнерство на самом деле оказывается неравенством, когда партнеры находятся в разных весовых категориях. Допуская на свой внутренний рынок компании развитых стран, слаборазвитая страна теряет свой рынок, не получая взамен возможности внедрения на рынок развитых стран, хотя формально имеет такое право. Современной мировой экономике нужен мировой порядок. Но этот порядок должен устанавливаться международными организациями, а не сильнейшими участниками экономической деятельности, как это происходит сейчас. Реальная власть сегодня зачастую находится в руках никем не избранных и не уполномоченных на решение вопросов планетарного масштаба менеджеров крупнейших транснациональных компаний. Об этом убедительно говорят К. Мироу и Г. Маурер в своей работе «Паутина власти». Хорошим примером экономической деятельности по согласованным правилам является практика ЕЭС. Конечно, такой экономической интеграции в мировом масштабе, которая достигнута и рамках ЕЭС, вряд ли можно ожидать. Но выработать правила экономического поведения, как это сделала ООН в политике, или как это пытаются сделать некоторые государства в вопросах экологии, вполне возможно, если мы не хотим разрушительного стихийного противодействия глобализации и необратимых губительных для человечества последствий. Представляется интересной идея профессора Э. Г. Кочетова о создании Экономического Трибунала, призванного накладывать экономические санкции за нарушения правил, причинившие ущерб субъектам экономической деятельности.

Поскольку создание любых правил предполагает достижение каких-то целей, то, приступая к разработке международных правил экономического поведения, необходимо определить, каким должно быть экономическое развитие, чтобы оно обеспечило устойчивое существование мирового сообщества.

Видение этого развития включает целый ряд аспектов, но мы остановимся на одном из них – прогнозе динамики материального потребления, поскольку от этого потребления зависит и экологическая обстановка на планете и обеспеченность дальнейшего существования природными ресурсами.

Автор данной статьи изложил свои представления по этому поводу и недавно выпущенной публикации «Прогноз тенденций в динамике материальных потребностей в развитых странах», но, поскольку там шла речь только и развитых странах, представляется целесообразным изложить свое мнение по этому вопросу еще раз, несколько расширив объект исследования.

Итак, вопрос заключается в том, можно ли считать, что мировая экономика должна быть ориентирована на бесконечный рост материальных потребностей. До недавнего времени большинство экономистов не подвергали сомнению безграничную возможность роста материального производства на основе достижений научно-технического производства и соответственно возможность,

даже несмотря на рост численности населения, удовлетворять постоянно растущие потребности индивидов. Сомневающиеся зачислялись в мальтузианцы.

Но уже в середине 70-х годов двадцатого столетия целый ряд футурологов, и в первую очередь участники Римского клуба, выступили с серьезными предупреждениями об опасности подобного оптимизма. Практика последних десятилетий подтверждает обусловленность этих опасений.

По данным, публикуемым в сборнике «State of the World», на долю промышленно развитых стран приходится 3/4 потребления электроэнергии, 2/3 мирового потребления стран, алюминия, свинца, 2/3 объема выбросов в атмосферу газов, создающих парниковый эффект, и 2/3 тепловыделений, приводящих к катастрофическим опасным изменениям окружающей среды. Если бы остальные 5/6 населения Земли были способны производить столько, сколько производит и потребляет сегодня «золотой миллиард», то нагрузка на окружающую среду возросла бы в 4 раза и планетарная катастрофа уже стала бы реальностью. Можно ли воспрепятствовать остальному человечеству добиваться такого же потребления, которое существует сегодня в развитых странах? Такие попытки экономического и политического воздействия, направленного на сохранение неравномерности потребления, предпринимаются, особенно с момента возникновения однополюсного мира, но вряд ли они будут успешны. Об этом говорят решения совещаний глав государств в Рио-де-Жанейро и Киото. Хотя США выступают против этих решений, направленных на ограничения расходования многих видов ресурсов и вредных воздействий на окружающую среду, все же есть основание предполагать, что уже проявляющиеся в последние годы опасные глобальные изменения климата на планете заставят Соединенные Штаты изменить свою непримиримую позицию. Ведь эти изменения климата уже приводят к тяжким последствиям и в самих США, а следовательно, противниками политики США в этом вопросе станут не только другие страны, но и общественное мнение внутри страны.

Следует заметить, что деятельность транснациональных компаний способствует ускоренному освоению новейших технологий слаборазвитыми и развивающимися странами и создает предпосылки для роста потребления в них; таким образом, сами того не желая, транснациональные компании ускоряют приближение экологического и ресурсного кризиса.

Результатом осознания странами неотвратимости такого кризиса могут стать ограничения в потреблении ресурсов и вредных выделений для всего мирового сообщества.

Понимание важности учета этих ограничений при планировании развития экономики достигло такой степени, что на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в 1992 году Великобританией было высказано предложение наделить Совет Безопасности ООН функциями по охране окружающей среды СССР еще раньше предложил учредить специальный, аналогичный по статусу Совету Безопасности ООН орган, занимающийся экологическими вопросами. Если эти предложения будут приняты, то государства будут вынуждены рассматривать на макроуровне вопрос о пропорциях в разных сферах потребления и об управлении ростом потребления вообще.



Например, существуют предложения об установлении странам квот на потребление кислорода, тепловыделения, выбросы углекислого газа. Если эти предложения приобретут силу международного закона, то это окажет влияние не только на способы производства тепловой и электрической энергии, но и на уровень потребления. Такие страны, как США, Канада, Австралия, Россия, в 3-4 раза превышающие выбросы углерода при сжигании ископаемых видов топлива на душу населения по сравнению со среднемировым уровнем, вынуждены будут перестраивать многие отрасли народного хозяйства.

Можно, конечно, продолжать надеяться на то, что научно-технический прогресс позволит добиться преобразования технологий, которые дадут возможность даже при наличии ограничений, не снижая объемов потребления, укладываться в выделяемые мировым сообществом квоты. Но это маловероятно, потому что слишком много времени упущено. Более реалистичный путь использования обоих направлений: создание технологий, уменьшающих ресурсопотребление и вредные воздействия на окружающую среду; уменьшение потребления в развитых странах. И уже тем более должно стать реальностью прекращение роста потребления в этих странах. Но как добиться того, чтобы прекращение роста потребления и тем более сокращение его не привели к потере права личности на свободный выбор, на котором зиждется сегодняшняя экономическая система, которая является несомненным достижением нашей цивилизации?

Постепенное проникновение в общественное сознание неизбежности указанных ограничений в потреблении в определенной степени должно сказаться на изменении отношения к самому понятию «качества жизни».

Общество, если оно не желает оказаться неподготовленным к ограничениям, накладываемым природой, уже сейчас должно целенаправленно культивировать умеренность. Вместо пропаганды потребления должна осуществляться пропаганда разумных потребностей, чтобы каждое поколение удовлетворяло свои нужды не в ущерб последующим поколениям, каждая страна – не в ущерб другим странам. Нравится такая постановка вопроса кому-то или нет, но при ином подходе невозможно устойчивое развитие экономики. Это необходимый элемент управления потребностями на национальном уровне. Дальновидные маркетологи, не дожидаясь, когда эти идеи претворятся в жизнь, уже сейчас пытаются разрабатывать стратегию своих компаний, ориентируясь на долгосрочные интересы потребителей и общества в целом. Ф. Котлер называл такой подход социально-этической концепцией маркетинга. «Американская система предпринимательства поощряет чрезмерный интерес к вещиству. О людях судят не по тому, что они собой представляют, а по тому, чем они владеют. Человека не считают преуспевающим, если у него нет дома в пригороде, двух машин, самой модной одежды и новейших электронно-бытовых приборов. Однако кое-что начинает меняться. Некоторые американцы начинают терять страсть к приобретательству. Они уделяют больше внимания отдыху, играм, учатся обходиться меньшим. Движение это идет под девизом: «Немного – это здорово» и «Чем меньше – тем больше» (Ф. Котлер).

О пресыщении вещиизмом пишет и популярнейший в США бизнесмен Ф. Роджерс – вице-президент компании «ИБМ» по маркетингу: «К счастью для нашего общества, на смену прежнему поколению с его лозунгом «Иметь» пришло новое, как я его называю, поколение с лозунгом «Быть». Это значит, что, опираясь на ваши знания и способности, вы можете стать тем, кем хотите быть. Люди хотят быть кем-то, они хотят отдавать и не хотят быть только получателями». Чем шире будет распространяться такой взгляд на роль потребления в человеческой жизни, тем более вероятно, что замедление темпов роста потребления и, может быть, даже уменьшение его не будет восприниматься трагически, если такое уменьшение будет обусловлено экологической обстановкой в мире.

Сегодня существует убеждение, что самая развитая страна – это та, которая потребляет больше всех. Надо создавать у граждан убежденность, что страна, производящая все больше товаров, становится потенциально беднее, так как она истощает ресурсы и губит окружающую среду, ***что развитой страной можно назвать ту, которая полностью удовлетворяет разумные потребности своих граждан, но не более того.***

***Итак, современное представление о развитии потребностей заключается в том, что не все новые потребности, обеспечиваемые производством, имеют право на удовлетворение, а только те, которые отвечают долгосрочным интересам граждан и общества в целом. Эти потребности мы будем называть разумными.***

### ***Разумные потребности***

Прежде всего необходимо иметь научно обоснованное представление о потребностях. Надо ли стремиться к тому, чтобы каждая семья имела по два легковых автомобиля? Сколько килограммов мяса, литров молока, жилой площади, пар обуви и т. п. должно приходиться на человека? Сколько киловатт электроэнергии, кубометров питьевой воды, килокалорий тепла следует производить?

Сегодня эти, казалось бы, самые главные, поскольку они характеризуют конечное потребление, показатели целей развития в большинстве случаев не осмыслены.

Начнем с физиологических и защитных потребностей, пользуясь классификацией Маслоу. Возьмем продовольственное потребление.

По уровню потребления продовольствия население Земли можно разделить на три группы. Первая группа – это самые необеспеченные 700 млн. человек; это те, кто не получает полноценное питание. Вторая группа – около 3,5 млрд человек, основу питания которых составляют зерновые, что обеспечивает этим людям самую полезную для здоровья диету. Эта диета, по оценке медиков, дает как раз тот уровень жиров, который защищает человека от ожирения. Третья группа – около 1,5 млрд – это те, кто ест мясо и получает за счет жиров около 40 калорий. Эта группа «мясоедов» расплачивается за структуру своего питания высокой смертностью от так

называемых болезней изобилия: сердечно-сосудистых заболеваний, параличей, некоторых видов рака. СССР в 1989 г. находился в группе «мясоедов», потребляя около 57 кг мяса (без мяса птицы) на 1 человека в год, в то время как в США потребление этого мяса составляло 76 кг, во Франции 66 кг, в ГДР 96 кг, а в Японии 27 кг. И у нас были очереди за мясом, и мы чувствовали себя несчастными, стремясь достигнуть уровня США. Но сегодня медики США бьют тревогу, говоря о том, что здоровье нации в опасности из-за поголовного ожирения. У нас в России потребление мяса снизилось до 38 кг в год. Правда, произошло это не потому, что медики убедили народ в пользе диетического питания, а потому, что около половины населения не имеют возможности приобретать мясопродукты. Этой части населения ожирение уже не угрожает. Но они чувствуют себя обделенными, потому что по их представлению они питаются некачественно. Может быть, они и правы, так как Россия - северная страна и калорий для жизнеобеспечения требуется больше. Но ведь у нас нет продуманной продовольственной программы, опирающейся на научно обоснованные нормы, обеспечивающие разумное потребление.

Или возьмем вопрос обеспечения жильем. Не вызывает сомнения тот факт, что обеспечение жильем у нас неудовлетворительное для большей части населения. Ну а сколько все-таки надо в среднем человеку для достойного существования, 30 м<sup>2</sup> на одного человека или 60 м<sup>2</sup>? Ведь это очень важно понять, чтобы правильно ориентировать стройиндустрию, теплосбережение и т. д. Сегодня существует стереотип, ориентированный на американские нормы. При этом не учитывается, что там другой климат и, следовательно, другие требования к теплоизоляции жилища, к его теплоснабжению. И, что самое главное, никто не попытался оценить, сколько же надо, чтобы человек чувствовал себя комфортно.

Пока все ориентируются на «американский стандарт», забывая о том, что до того, как он будет достигнут во всех странах, «планета опустеет» по образному выражению американских футурологов.

В большинстве случаев при выборе цели опираются на статистические, социологические исследования, молчаливо предполагая, что потребности складываются стихийно, что если они растут, то значит, так и надо. Но мы ведь знаем, что потребности управляемы, что производители в своих узко групповых интересах провоцируют рост определенных потребностей, и поэтому принимать реальное потребление за объективное, целесообразное нет никаких оснований.

В каждом конкретном случае (для той или иной страны, для того или иного периода) необходимость и темпы роста потребления должны определяться на общегосударственном уровне на основе специального анализа.

Первым этапом этого анализа должна быть выработка научно обоснованного представления об образе жизни граждан, к которому стремится общество: какими должны быть рациональное питание, жилище, мебель, одежда, строительство, транспорт, средства информации; каким количеством свободного времени должен обладать человек и как его использовать для всестороннего развития своей личности.

Формирование такого представления о желаемом образе жизни должно стать постоянным процессом, который, естественно, будет рождать массу

противоречивых суждений и теорий. *И целью этого процесса должен быть не утверждаемый кем-то директивно стандарт, а созревающие постепенно в общественном сознании представления о том, каким должен быть образ жизни среднего человека.* Речь, безусловно, идет не о том, чтобы государственные органы предписывали, кому что есть, что носить и в скольких комнатах жить. Имеется в виду, что общество должно создать условия для привлечения ученых к изучению этих проблем и пропаганде результатов их исследований. Когда людям становится известно, что излишнее потребление углеводов вредит их здоровью, это убедит их уменьшить потребление продуктов, содержащих углеводы. Получивший хорошее воспитание человек не будет навешивать на себя в изобилии драгоценности, даже если доход позволяет ему сделать это.

*Таким образом, общественное сознание, мораль, если они сформированы на научной основе, а не управляются какими-то компаниями-изготовителями в корыстных, узко групповых целях, могут стать тем регулятором, который позволит обществу рационально расходовать создаваемые им блага и определять разумный объем их производства, чтобы не истощать природные ресурсы и обеспечивать экологическое равновесие.*

Имея возможности прогнозирования потребностей по укрупненным группам товаров и услуг, общество могло бы вырабатывать рекомендации для товаропроизводителей, чтобы те, в свою очередь, могли заниматься научно-обоснованным стратегическим планированием.

Естественно, что для разных стран с учетом их климата, национальной культуры разумные потребности могут быть разными по каким-то видам продуктов и услуг. Но направленность на разумное потребление должно стать общемировой парадигмой развития.

Только при этом условии мировое сообщество может рассчитывать на устойчивое развитие, и поэтому правила экономического поведения должны быть построены на понимании необходимости умеренного потребления.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Мартин Г. П., Шумен Х. Западная глобализации: атака на процветание и демократию / М.: Издательский дом «Альтона», 2001. 335 с.
- 2 Мироу К., Маурер Г. Паутина власти. М.: Прогресс, 1984. 447 с.
- 3 Пичурин И.И. Прогноз тенденций в динамике материальных потребностей в развитых странах // Журнал экономической теории. Екатеринбург, 2004. № 1.
- 4 Дюринг Ален. Сколько же нам надо? // XX век: последние десять лет. М.: Прогресс-Пантея, 1992.
- 5 Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1990.
- 6 Роджерс Ф. ИБМ – взгляд изнутри. Человек – фирма – маркетинг. М.: Изд-во Прогресс, 1990.

Опубликовано в материалах международной научно-практической конференции: «Экономическая культура в условиях развития рыночной экономики: отечественная практика и опыт международного сотрудничества». Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2005.

## **Государственное воздействие на уровень социально-экономических потребностей человека**

Бесконечное наращивание уровня потребления многими экономистами рассматриваются как благо, как условие ускорения НТП и в то же время как цель экономического развития. При этом уровень удовлетворения потребности, измеряемый через количество валового продукта, приходящегося на душу населения, рассматривается как показатель экономического развития стран, а темпы его роста как индикатор скорости развития. Для многих стран эта цель действительно актуальна, потому что уровень потребления в них ниже того, который необходим для достойного существования человека: но для группы развитых стран, условно относимых к так называемому «золотому миллиарду», имеющих высокий уровень потребления, прежняя парадигма экономического развития представляется устаревающей. Существует обоснованное мнение, что если бы все остальные страны потребляли столько же ресурсов на душу населения и выделяли столько же вредности в окружающую среду как страны «золотого миллиарда» то нагрузка на окружающую среду увеличилась бы соответственно в четыре раза, и планетарная катастрофа стала бы реальностью уже сегодня.

Понимая, что кроме как силой невозможно удержать другие страны от стремления устранить неравномерность развития, развитые страны должны были бы перейти к сокращению темпов роста потребления, а возможно и рассмотреть вопрос о снижении потребления в тех сферах, где оно превосходит разумные пределы. Решения совещаний глав государств в Рио-де-Жанейро и Киото являются сигналом к тому, чтобы задуматься об изменении парадигмы экономического развития.

***Она, по нашему мнению, должна заключаться в том, что развитая экономика должна обеспечивать высокое качество жизни, не ущемляя интересы последующих поколений и других стран. При этом критерием должна стать степень независимости от невозполнимых ресурсов и окружающей среды при удовлетворении потребностей членов общества.***

Под «разумными потребностями» понимаются такие научно обоснованные добровольно воспринимаемые гражданами потребности, при удовлетворении которых создаются условия для высокого качества жизни граждан и в то же время не ущемляются интересы последующих поколений и других стран.

Не слепое копирование «американского образа жизни» должно стать стимулом развития, а научно обоснованное определение понятия «высокое качество жизни». Мы говорим о научной обоснованности, потому что стихийно сложившийся «американский образ жизни», а точнее сложившийся под целенаправленным эгоистическим воздействием крупных корпораций, не может оставаться образцом для подражания. Мировое сообщество и каждое государство в отдельности заинтересованы в том, чтобы были разработаны

представления об образе жизни, мировых и национальных эталонах качества жизни, стремление к которым не противоречило бы обеспечению устойчивого развития.

Задача разработки таких эталонов качества и уровня разумных потребностей по силе только государственным институтам, и в этом, по нашему мнению, должно заключаться одно из важнейших, направленных на перспективу воздействий государства на экономику.

Второе направление воздействия на уровень социально-экономических потребностей должно заключаться в разработке и реализации целого комплекса мер по воспитанию в членах общества стремления к удовлетворению разумных потребностей, а не к максимально возможному потреблению. В этот комплекс мер должны входить и школьное воспитание, и воздействие средствами массовой информации и воздействие через литературу, киноискусство и т. п. Невозможно запретить людям стремиться к потреблению в больших количествах, чем это предусмотрено в разумных пределах. А если бы удалось через ограничительные меры, то неудовлетворенное желание делало бы людей несчастными. Но можно людей воспитать, убедить в том, что чрезмерное потребление вредно для них и превращает их в глазах общества в отсталых, эгоистично мыслящих субъектов. Всем известно, что большая часть материальных потребностей обусловлена стремлением индивидов к достижению определенного статуса. Если обладание домом из нескольких десятков комнат является престижным, то находится немалое количество людей, готовых напряженно трудиться, идти подчас на сделки с совестью ради достижения этой вообще-то совершенно бессмысленной, с позиции здравого смысла, цели. Если же владение таким домом становится в глазах окружающих таким же символом бескультуры, как ношение золотых цепей в 90-х гг. XX в., то и желающих ставить перед собой такие цели будет ничтожно мало. Воспитанием такого поколения, стремящегося по образному выражению бывшего вице-президента компании ИБМ Ф. Роджерса: «Быть, а не иметь: отдавать, а не только получать», необходимо начать заниматься немедленно. Чтобы к тому времени, когда разумное потребление станет необходимостью, выросло поколение, для которого оно будет естественным, а не насильственно навязанным государством.

В формировании научно обоснованного представления о разумном потреблении должны принимать участие медики, социологи, философы, культурологи, психологи, экономисты и т. п. Они должны быть независимы в своих выводах от политического воздействия.

Итак, формирование научно обоснованного представления о разумном потреблении и воспитание в гражданах страны внутренней убежденности в целесообразности, достаточности такого потребления является, по нашему мнению, очень важной и неотложной функцией государства, выполнение которой создает предпосылки для устойчивого развития экономики.

Опубликовано в трудах международного российско-китайского симпозиума «Государство и рынок». Екатеринбург, 2005.

## **Перспективы динамики потребностей российского рынка металлургической продукции**

При рассмотрении перспективы с горизонтом 20-30 лет мы исходим из предположения, что Россия в своем развитии будет сохранять положение одной из ведущих стран мира, то есть восстановит и модернизирует обрабатывающую промышленность и сможет на этой основе удовлетворять все потребности великой державы, в том числе оборонные.

*Первой предпосылкой* при рассмотрении динамики потребностей внутреннего российского рынка черных металлов будет предположение о том, что на этапе постиндустриального развития потребность в средствах производства будет снижаться.

В период индустриализации темпы роста производства средств производства опережали темпы роста производства потребительских товаров. Без этого невозможно было бы замещение ручного труда машинным. Сохранение этой тенденции в постиндустриальном периоде нецелесообразно. Нет нужды, например, наращивать производство сельскохозяйственных тракторов, комбайнов, когда соответствующие операции уже полностью механизированы. Есть смысл повышать их долговечность, эргономичность, экономичность, экологичность, а количество вновь изготавливаемых в развитых странах можно даже сокращать. И так по многим видам продукции производственного потребления. Ведь если нет нужды наращивать объемы производства тракторов, комбайнов, станков, автомобилей и т. п., то нет смысла и в увеличении производства стали, продукции многих сырьевых отраслей.

Общая динамика средств производства в сторону уменьшения потребности в их изготовлении определяется не только тем, что многие отрасли уже насыщены техникой, но и тем, что в целом ряде отраслей вообще происходит снижение фондоемкости.

Еще 30 лет назад считалось, что НТП обязательно приводит к повышению фондовооруженности и энергонасыщенности производства, то есть на одного работника все больше и больше будет приходиться машин и расходоваться энергии. В воображении рисовались заводы-автоматы, где сотни механизмов управляются одним человеком. А сейчас появляются принципиально новые технологии, в которых используются природные процессы, и оказываются ненужными гигантские сооружения и затраты энергии (биотехнологии, нанотехнологии). Тем самым подтверждается выдающееся предсказание Маркса о том, что наступит время, когда человек научится преобразовывать природный процесс в промышленный, и вместо того, чтобы быть главным участником производства, он становится рядом с ним.

Приводимая нами таблица изменения фондоемкости по этапам развития технологических систем, взятая из работы В. С. Мучникова, Э. Б. Голланд [1], иллюстрирует высказанное соображение.



## Изменение фондоемкости

Этапы	Характеристика этапа	Производительность труда по отношению к этапу 1*	Изменение показателя фондоемкости по отношению к этапу 1*
1	Мануфактурное производство	1	1
2	Механизация основных производственных операций	2,5-4	8-10
3	Повышение мощности и быстродействия основных машин при сдерживающем влиянии ручных работ на вспомогательных, транспортных операциях	4-5	12
4	Механизация вспомогательных, транспортных и связующих операций, первичное автоматическое управление на механических и гидropневматических элементах	6-7	14
5	Предельный рост мощности машин, гигантские предприятия, рост надежности систем, автоматических линий	8-12	16
6	Комбинированные агрегативные машины на механических, пневмогидравлических и электронных элементах программного управления	15-20	15
7	Высоконадежные технологические блоки с распространением комбинированных машин на электронных приставках, автоматические линии	30-35	14
8	Малооперационная и одностадийная технология	35-40	8
9	Малооперационная технология высокой надежности с автоматическим управлением	120-150	9
10	Технологические системы, базирующиеся на достижениях и открытиях фундаментальных наук: физики, химии, биологии	Более 200	6-9

Можно, конечно, сомневаться в точности прогноза этих авторов относительно соотношения между темпами роста производительности труда и фондоемкостью для этапов 8–10, которые еще не состоялись. Но тенденция, которая заключается в том, что на этапе индустриализации темп роста фондоемкости сначала значительно опережал рост производительности труда, а потом соотношение темпов роста стало уменьшаться и дошло до 1 в настоящий момент, представляется бесспорной.

На втором этапе, который по времени, очевидно, простирается до начала XX века, внедрение техники для замены живого труда в основных процессах

было связано со значительным ростом капиталовложений по сравнению с мануфактурным производством.

Для замены мышечной энергии человека энергией пара, электричества, двигателей внутреннего сгорания потребовалась дорогостоящая техника. Рост фондоемкости происходил в 2,5-4 раза быстрее, чем рост производительности труда. Это было все равно выгодно, но соотношение темпов роста было таковым. А сегодня, когда основные и вспомогательные процессы в развитых странах в большинстве отраслей механизированы и в значительной степени автоматизированы, увеличение фондоемкости идет значительно более медленными темпами и даже в некоторых отраслях фондоемкость начинает постепенно снижаться. Наглядным примером такого снижения стоимости средств производства может служить изменение состава оборудования для преобразования переменного тока в постоянный. Когда-то для такого преобразования устанавливали мощные двигатели переменного тока, вращающие генераторы постоянного тока, каждая из этих машин весила несколько тонн. Такая пара требовала специального помещения – машинного зала, постоянного обслуживания, поскольку обе машины вращались, и значит, их отдельные элементы подвергались износу. Теперь эта же функция преобразования постоянного тока в переменный выполняется тиристорными преобразователями, металлоемкость которых в десятки раз меньше. Они не требуют специального помещения и обслуживания. Таких примеров можно привести множество, когда реализация научных достижений позволяет значительно удешевить средства производства: спутниковая связь позволила вовлечь в телефонные разговоры миллиарды людей без создания стационарных средств связи, тем самым сэкономив огромное количество цветных металлов; создание обрабатывающих центров позволило заменить множество станков и многое другое, что подтвердило вывод о прекращении роста фондоемкости для развитых стран.

Поэтому вполне логичным выглядит предположение о том, что в будущем фондоемкость начнет существенно снижаться при одновременном росте производительности труда. Конечно, это не значит, что для всех отраслей, связанных с производством средств производства, обязательна стагнация или спад, но для черной металлургии, которая является самой основополагающей отраслью в производстве средств производства, по нашему мнению, такой сценарий практически неизбежен.

Количество стали, потребляемой на человека, которое было до сих пор одним из критериев уровня НТП, перестанет быть таковым. Качество стали должно будет постоянно повышаться, а количество неизбежно начнет снижаться. И это будет соответствовать парадигме устойчивого развития, одним из условий которой является уменьшение вредного влияния на окружающую среду и сокращение расходования невозполняемых ресурсов.

Изложенные рассуждения подтверждаются данными о взаимосвязи между душевым ВВП, производством и потреблением стали в России и мире, приведенными в работе В. А. Роменца, И. П. Ильичева [2].

Эти данные свидетельствуют о том, что при переходе от индустриального развития к постиндустриальному потребление стали, достигавшее на пике 400 кг/ человека, начинает снижаться. И это снижение, если верить прогнозам общего характера, указанным в приведенной таблице, может быть существенным, возможно, в 1,5-2 раза.

**Второй предпосылкой** при рассмотрении динамики потребностей является убеждение в том, что одним из важнейших направлений повышения качества техники и сооружений станет повышение их долговечности.

Еще в XIX веке никому не приходило в голову, что можно создавать машину или строить сооружения со сроком в 20-30 лет. Ко всему созданному трудом относились трепетно. В Нижнем Тагиле во второй половине XX века обнаружили дома, крытые листовым железом еще в XVIII веке. И железо это находится в отличном состоянии. Металлические конструкции зданий, изготовленные из кричного железа в начале XIX века на Северском заводе, до сих пор восхищают металлургов тем, что не имеют ни одного пятнышка ржавчины. Массовое производство с его низкими издержками, к сожалению, изменило отношение к требуемой долговечности. Здания стали проектировать на 25 лет («хрущевские» малометражки), трактора и комбайны – на 8-10 лет. Появилась даже концепция «запланированного устаревания». Подлинной причиной этой концепции, конечно, было недальновидное желание производителей обеспечить постоянно растущему производству гарантированный сбыт.

Особенно ярко эта концепция проявилась в создании американскими автомобилестроителями потребности американских покупателей к систематическому обновлению автомобилей. Считалось неприличным ездить на автомобиле, срок изготовления которого превышал несколько лет. Специально менялся силуэт новой модели и различные аксессуары, чтобы издали было видно устаревшую модель. Само понятие «немодный автомобиль» нелепо с точки зрения его служебных характеристик. Недальновидность этой стратегии хорошо продемонстрировал кризис 2008-2009 годов. Оказавшись со стесненными средствами, американцы перестали покупать модные автомобили и увидели, что они от этого ничего не потеряли. Эта надуманная потребность оказалась совсем не обязательной. Заговорили о том, что долговечность автомобиля соответствует концепции устойчивого развития, потому что способствует уменьшению вредных воздействий на окружающую среду и сохранению невосполнимых ресурсов.

Стало модным показывать где-то чудом сохранившиеся Форды выпуска 40-х годов XXI в., «Волги» 21 модели. Убедились, что все то, для чего создан автомобиль, они до сих пор прекрасно обеспечивают.

Но ведь подоплеку концепции «запланированного устаревания», о которой мы сейчас сказали, никто не раскрывал. Говорили о научно-техническом прогрессе, который приводит к моральному старению техники быстрее, чем она стареет физически. В тысячах исследований показывали, какой срок физического износа для разных изделий целесообразно закладывать, чтобы к моменту морального износа изделия старели физически. На этом основании

разрабатывались сроки амортизации. Конструкторы закладывали эти сокращенные сроки в свои расчеты. И нередко добивались того, что действительно через 7-10 лет машины разваливались. А в нашем сельском хозяйстве, в котором тракторы и комбайны довоенного выпуска ходили по 20-30 лет, в 80-е годы XXI в. трактора со сроком службы 7-8 лет принудительно списывали, и они иногда своим ходом отправлялись в металлолом. При этом гордились своевременным обновлением техники. Стало модным говорить о необходимости ежегодного обновления 20-25 % техники как о показателе развития предприятия, отрасли. Чтобы все было как у них, на Западе.

На самом деле такое «запланированное устаревание» совершенно не является необходимым для ускорения НТП.

Кардинальное изменение конструкции изделия бывает вовсе не так часто, как об этом говорят поборники «запланированного устаревания». Трактора не меняют свою конфигурацию каждые 5-7 лет, равно как и комбайны, механообрабатывающие станки, экскаваторы, буровые установки и т. п. Есть области техники, где кардинальные изменения действительно происходят примерно раз в пять лет, а иногда и чаще. Это, в первую очередь, электроника, гидравлика, пневматика, мехатроника. Там действительно долговечность более срока морального старения бессмысленна. Но среди металлоемких доля таких, срок службы которых ограничен несколькими годами, невелика. Можно модернизировать механообрабатывающий станок, насыщая его современной электроникой. Но при этом не надо отправлять на переплав станины. И сейчас многие станкостроительные компании так и делают. Они предлагают своим потребителям новые станки при условии возврата заменяемых с соответствующим зачетом в цене. И заменяемые станки они не отправляют в металлолом, а, оснатив их современными элементами управления, продают. Но такой подход возможен, если в конструкции несущих элементов станка не было заложено «запланированное устаревание». Метод обновления военной техники путем насыщения ее современной электроникой, гидравликой успешно используют наши оборонщики при заключении экспортных контрактов на модернизацию ранее поставленных танков, самолетов. Когда понимание целесообразности повышения долговечности техники и сооружений станет всеобщим, уменьшится потребность в черных металлах при одновременном повышении требований к их качеству. В данном контексте под повышением качества понимается увеличение износостойкости, прочности, коррозионно-стойкости, которые служат росту долговечности.

Есть еще одно важное свойство металлоизделий, именуемое сохраняемостью, которое способствует уменьшению потерь металла и увеличению его долговечности. Речь идет о защите готовых металлоизделий от атмосферной и почвенной коррозии, которой до сих пор в нашей стране не придается должного значения. Между тем, по оценкам специалистов Академии наук, СССР в 70-х годах XXI в. мы теряли в результате коррозии до 11 млн тонн металла ежегодно. Когда швеллера и балки, предназначенные для строительных конструкций, выходят из ворот металлургических цехов непокрашенными, то уже по пути к месту потребления они покрываются ржавчиной. Затем они

ржавеют на складах. Когда из них собраны конструкции, то перед покраской их якобы освобождают от ржавчины. Но любой, кто имел дело с очисткой металла, понимает, что это видимость очистки. На ржавые колонны наносится краска, которая потом отслаивается, предоставляя снова поле деятельности атмосферной коррозии.

Такова же ситуация со стальными трубами для магистральных газопроводов. Теоретически предполагается, что до изоляции этих труб антикоррозийным покрытием, наносимым перед укладкой в траншеи, трубы зачищаются до металлического блеска. Иначе дорогостоящее покрытие бесцельно. Но что значит зачистить трубу до металлического блеска в полевых условиях, когда это трудно сделать даже в заводских. Снова дорогостоящая, но малоэффективная операция. Этого можно было бы избежать, если бы металлурги произвели хотя бы грунтовочную окраску. Пока этому направлению повышения качества должного внимания не уделяется, но повышение конкуренции на внутреннем рынке заставит им заниматься, и это, в свою очередь, снизит потребность в металлопродукции, коли она не будет бессмысленно растрачиваться в виде безвозвратных потерь на ржавчину.

**Третьей предпосылкой** при рассмотрении динамики потребностей является убеждение во все более частом применении методов реставрации металлоизделий. Хорошим примером является проводимая сейчас реставрация насосно-компрессорных труб, которые раньше по мере износа снимались либо вообще выбрасывались, или, в лучшем случае, собирались и направлялись в металлолом. Благодаря специально разработанной технологии им сейчас дается вторая жизнь. В Москве газопроводы, выработавшие свой ресурс и подлежащие замене, научились изнутри облицовывать специальной смесью, которая обеспечивает возможность транспортировки по ним газа под требуемым давлением.

Такой способ реставрации позволяет избавиться от необходимости рыть траншеи, что в городе всегда невероятно сложно, вести работы по замене труб и засыпке траншей и, что особенно важно для нас в контексте рассматриваемой проблемы, избавиться от необходимости изготавливать новые трубы взамен отслуживших свой срок. Если эта технология получит широкое распространение, то можно будет на миллионы тонн снизить потребность в трубах большого диаметра.

Широко применяется реставрация узлов и деталей, изготовленных из стали методом напыления, электролитического покрытия, наплавки. Чем дороже сталь, а цена ее неуклонно повышается в последние десятилетия, тем более эффективной становится реставрация изделий из стали и соответственно повышается вероятность снижения потребности в ней. Следует иметь в виду, что реставрация не только позволяет экономить сталь, но зачастую позволяет избежать повторения дорогостоящих операций по изготовлению узлов и деталей из стали или строительно-монтажных работ, как в случае с газопроводами. Вообще бытовавшее в эпоху «запланированного устаревания» представление о том, что нечего возиться с ремонтом и реставрацией, изживает себя. Уже при проектировании продукции снова, как когда-то в прошлом, начинают думать о

ремонтпригодности как о важном свойстве. Американская концепция о том, что дешевле заменить, чем ремонтировать, во многих случаях оказалась несостоятельной, недостаточно дальновидной в эпоху дорожающих ресурсов.

*Четвертой предпосылкой* является предположение о том, что «стальной век» заканчивается. Это не значит, что сталь перестанет быть важнейшим конструкционным материалом. Но, вполне возможно, что она перестанет быть определяющим все развитие промышленности материалом, какой она была в XX веке. И примеры замены стали на другие материалы уже появляются. Еще недавно, когда речь шла о разводке в жилых домах тепла и воды по квартирам, никто не сомневался в том, что для этой цели необходимы стальные трубы. Говорили об их недостатках, заключающихся в ржавлении и соответствующем ухудшении качества питьевой воды. Предлагалось научиться защищать их от внутренней коррозии. Это очень дорого. Но что можно вообще отказаться от металлических труб вряд ли кто-то мог предположить лет двадцать назад. И вдруг, в течение нескольких лет, повсеместно начала производится замена стальных труб на пластиковые. Появились новые композиционные материалы, успешно заменяющие сталь. В некоторых случаях начинают предлагать многослойные изделия, сочетающие достоинства стали и цветных металлов, пластиков. Если эта тенденция получит развитие, то она так же окажет свое влияние на потребность в стали.

Все перечисленные нами причины вероятного снижения потребностей российской экономики в продукции черной металлургии не позволяют дать точный прогноз уровня снижения, но дают основание задуматься о тенденции. Может ли черная металлургия компенсировать снижение внутренней потребности увеличением экспортных поставок? Такой вариант представляется маловероятным, потому что продукция черной металлургии России по уровню реальных издержек на мировом рынке неконкурентоспособна при установлении внутри страны цен на ресурсы по уровню среднемировых цен, по причинам, изложенным автором в статье «Региональная стратегия российских металлургических компаний» [3].

Не повторяя здесь все аргументы о природно-климатических особенностях России, которые при равных технологических и управленческих решениях приводят к повышенным по сравнению со среднестатистическими издержкам в любом материальном производстве в нашей стране, хотелось бы остановиться только на двух моментах.

Очень много говорят о том, что энергетические затраты на единицу ВВП у нас в 4-5 раз выше, чем в Европе, и все это превышение относят на нашу расточительность. Но нет расчетов, которые бы показали, а во сколько раз все-таки после ликвидации расточительности это превышение сохранилось бы. Если оно сохранится на уровне 2-3 раз по тем самым объективным причинам, то при выравнивании цен на электроэнергию, газ, нефть с мировыми наши издержки все равно будут неизбежно выше.

Говорят, что у нас производительность труда ниже, чем в Европе в 3-4 раза, и поэтому даже при низкой заработной плате велики издержки, связанные с ней. Но это не так. Во-первых, при подсчете производительности

труда на металлургических предприятиях Европы считают численность работников компаний, очищенных от непрофильных активов. Это значит, что численность работников всех обеспечивающих служб, которая зачастую на российских металлургических предприятиях составляет 70 %, выведена из расчета. Это приводит к искажению в сопоставительных расчетах в несколько раз. Во-вторых, если мы сравним долю заработной платы в издержках на производство металлопродукции в Европе, которая составляет 16-18 % с соответствующей величиной в России, которая составляет около 10 %, то версия о разнице в производительности в 3-4 раза тоже не подтверждается. При том, что по данным из статьи «Инновационное развитие и эффективность инвестиций» [4] средняя цена рабочей силы в 4-5 раз ниже, чем в Европе. Такая разница в доле издержек на оплату может быть при несколько меньшей, чем в Европе, выработке продукции на одного работающего, но никак не отличающейся в несколько раз.

Следовательно, надеяться на то, что, ликвидировав отставание в энергоэффективности и производительности труда, которые действительно имеют место, мы сможем достичь уровня хотя бы европейских издержек, нет основания. Разницу в природно-климатических условиях не устранить. Тем более не удастся достигнуть уровня мировых издержек, если учесть, что все большая часть черной металлургии оказывается в теплых странах, которые имеют перед Европой и Северной Америкой то же преимущество, что и Европа перед Россией – теплый климат. Не случайно в последние десятилетия происходит все более активное перенесение на юг промышленного производства. Как только в этих странах появилось образованное население, традиционно отличающееся высокой дисциплиной, скрупулезностью (Китай, Корея, Индия, Малайзия и т. п.), перенос туда производства транснациональными компаниями, инвестирование в развитие промышленности этих стран превратилось в устойчивый процесс, способствующий успехам глобальной экономики.

Итак, есть основание полагать, что экспорт продукции черной металлургии не может принять массовый характер и компенсировать сокращение внутреннего спроса.

Следовательно, требуется сократить производство. В ряде европейских стран сокращение производства черных металлов уже происходит и воспринимается как благо, поскольку с позиции экологических требований металлургия рассматривается как грязное производство.

О предлагаемом в перспективе сокращении производства черных металлов стоит задуматься уже сейчас при рассмотрении вопросов о развитии железорудной базы, агломерационного, доменного и коксового производства. Ведь инвестиции в такие комплексы настолько велики, что они должны давать отдачу в течение нескольких десятков лет. Следовательно, уже сейчас стоит пристально присмотреться к перспективе.

При этом стоит, по нашему мнению, обратить внимание на тот факт, что современные способы получения металла все в меньшей степени требуют нового первородного железа, извлекаемого из недр. Накопленный в России металлофонд позволяет рассматривать металлолом как главный источник сырья

для металлургического производства, если объем производств, даже при возрождении обрабатывающей промышленности, начнет снижаться.

Высказанные в настоящей статье соображения далеко не бесспорны, но возможно они заставят задуматься руководство металлургических компаний и отрасли при принятии стратегических решений.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Мучников В.С. , Голланд Э. Б. Экономические проблемы современного научно-технического прогресса. Новосибирск: Наука, 1994. 213 с.
- 2 Романец В. А., Ильичев И. П. Экономические закономерности, стратегии и проблемы развития черной металлургии // Экономика промышленности. 2008. № 1. С. 2-12.
- 3 Пичурин И. И. Рациональная маркетинговая стратегия металлургических компаний // Экономика промышленности. 2010 . № 1. С. 26-30.
- 4 Ильичев И. П. , Романец В.А., Воробьев А.Г. Инновационное развитие и эффективность инвестиций // Экономика промышленности. 2010. № 1. С. 20-25.

Опубликовано в журнале «Экономика в промышленности». 2010. № 4.



## **Прекращение роста ВВП в развитых странах будет благом для мировой экономики**

На недавно прошедшем в Давосе форуме многие видные экономисты и главы государств с озабоченностью говорили о том, что нынешняя стагнация в странах «золотого миллиарда» это всерьез и надолго. При этом все рассуждения были направлены на то, какой выход необходимо найти из этой опасной ситуации.

Обсуждение возможных причин мирового кризиса и необходимости принципиальных изменений в экономической модели развития общества идет уже несколько лет.

Еще три года назад президент Швейцарской конфедерации Ханс Мерц заявил на Давосском форуме, что глобальным игрокам надо принять новую систему надзора и регулирования, ибо традиционные нормы поведения были принесены в жертву прибыли.

Академик Татаркин А.И. примерно в то же время писал в статье «О реальности прогнозов: глубина и масштабность мирового кризиса»: «Нынешний же мировой экономический кризис, по нашему мнению, требует серьезного и более глубокого теоретико-методологического анализа по двум причинам. Первая – его источником и причиной являются не только и не столько финансовые диспропорции и «мыльные пузыри» развития, сколько кризисная несостоятельность либерально-рыночной модели развития отдельных стран и мирового сообщества в целом» [1]. Он призывает пересмотреть теоретические лозунги об «уходе государства из экономики», о «приоритетах развития финансового сектора», «саморегулированности рынка» и другие постулаты и догмы либерального рынка.

Наконец, на последнем Давосском форуме его президент Клаус Шваб высказал мысль о том, что, видимо, капитализм изжил себя.

Все эти глубокие и справедливые рассуждения, направленные на преодоление кризисной ситуации, исходят из убеждения, что прекращение роста ВВП в развитых странах является бедствием, свидетельством прекращения экономического развития и поэтому надо найти способы преодоления этого бедствия и, по возможности, недопущения его в будущем.

Мы рискуем высказать противоположное мнение, заключающееся в том, что экономическое развитие и экономический рост, тем более измеряемый через прирост ВВП, не тождественные понятия и потому в прекращении роста ВВП для развитых стран не следует усматривать прекращение развития.

Вообще о том, что развитие и рост не одно и то же говорят нам все процессы, происходящие в живой природе. И в экономике, когда речь идет об отдельных корпорациях, тоже не вызывает сомнения, что рост это один из вариантов развития и что наступает для каждой компании этап, когда дальнейший ее рост становится невозможным или нецелесообразным. Почему

же применительно к экономике стран считается экономический рост обязательным?

Потому, что задача экономики страны, по мнению подавляющего числа экономистов, заключается в удовлетворении постоянно растущих потребностей общества.

До недавнего времени такое мнение не вызывало возражений, потому что многие потребности были далеко не полностью удовлетворены. Так обстоит дело и сейчас в развивающихся странах, и поэтому в этих странах экономический рост действительно сейчас является неременным атрибутом развития и одним из главных его направлений. Но в развитых странах, по нашему мнению, дело обстоит иначе. Рост многих видов материальных потребностей перестал быть необходимым и возможным.

Известно, что физиологические потребности и потребности самосохранения ограничены. Это те самые потребности в пище, одежде и жилище, которые до недавнего времени являлись определяющими (во многих странах, и у нас в том числе, пока и являются ими), но в последние десятилетия перестали таковыми быть в промышленно развитых странах. Значительная часть национального дохода сейчас расходуется в этих странах на удовлетворение социальных потребностей, потребностей в уважении и самоутверждении. Эти потребности в значительно большей степени управляемы. Человеку очень легко внушить, что он будет чувствовать себя несчастным, если не сможет раз в три года сменить модель автомобиля, обновить мебель и т. п. Нужды низшего уровня (голод, жажда) неуправляемы, потому что неодолимы. Они существуют объективно. Человек не может не есть, не пить, не нуждаться в тепле. Голодного человека невозможно убедить в том, что лучше истратить последние рубли на интересную книгу, чем на еду. Пока на удовлетворение нужд низшего уровня расходовалась или расходуется большая часть бюджета широких слоев населения, говорить об управлении их нуждами не имеет смысла. В развитых странах, в которых значительная часть благ направлена на удовлетворение нужд более высокого уровня, в значительной мере связанных с созданием психической реакции у потребителя, такое управление становится возможным. Чувства личного успеха, равенства с соседями, престиж в обществе, внешняя привлекательность, вкусовые ощущения – это все нужды, прекрасно управляемые через сознание.

Эти, управляемые через сознание, материальные потребности далеко не всегда являются необходимыми, а рост их может противоречить условиям устойчивого развития.

Духовные потребности, если их рост не связан с ограничениями, накладываемыми на экономическую деятельность окружающей средой, могут возрастать безгранично.

По мнению многих специалистов материальное потребление в развитых странах уже сейчас превосходит разумный предел.

Финансовый кризис 2008 года, спровоцированный по мнению многих экономистов действиями Федеральной резервной системы США, имел наряду с негативными и положительное последствие, заключающееся в том, что многие

граждане развитых стран, лишившись возможности пользоваться дешевыми кредитами, поняли, что многие их приобретения вовсе не были для них необходимыми, что 2-3 автомобиля в семье, 90 квадратных метров жилья на человека и т. п. не являются настолько важными приобретениями, чтобы из-за этого создавать напряженное финансовое положение для семьи. Это привело к снижению потребительского спроса. Хотелось бы надеяться, что это прозрение сохранится, что люди вернутся к концепции бережливости, которая еще в первой половине двадцатого века была преобладающей. Искусственно созданная в интересах корпораций в сороковых годах прошлого века в США и распространившаяся в других развитых странах идеология потребительства не отвечает коренным интересам людей.

*Общество, если оно не желает оказаться неподготовленным к ограничениям, накладываемым природой, уже сейчас должно целенаправленно культивировать умеренность. Вместо пропаганды потребления должна осуществляться пропаганда разумных потребностей, чтобы каждое поколение удовлетворяло свои нужды не в ущерб последующим поколениям, каждая страна не в ущерб другим странам.*

Нравится такая постановка вопроса кому-то или нет, но при ином подходе невозможно устойчивое развитие экономики.

Более обстоятельно автор изложил свои взгляды по этому вопросу в работе «Прогноз тенденций в динамике материальных потребностей развитых стран» [4] еще в 2004 году.

При понимании того, что увеличение материального потребления не является обязательным, экономический рост, измеряемый через темп роста ВВП, не является необходимым для развитых стран.

Теперь перейдем к тому, в чем заключается угроза от экономического роста для экологии Земли.

Сегодня развитые страны (так называемый «золотой миллиард») составляющие одну шестую населения планеты, производят и потребляют 6/7 всех благ, производимых в мире. Эти данные были приведены в материалах «Конференции ООН по окружающей среде и развитию», состоявшейся в Рио-де-Жанейро в 1992 году. Не трудно подсчитать, что если бы сегодня развивающиеся страны способны были производить и потреблять столько же, сколько потребляют на одного человека развитые страны, то нагрузка на окружающую среду возросла бы в 4,5 раза. Но уже сегодняшний уровень воздействия на окружающую среду, по мнению специалистов, недопустим, и если не снизить количество всевозможных вредных выделений в воду, воздух и на землю, не уменьшить истребление лесов и т. п., то через 20-30 лет, по их прогнозам, нашу планету ожидает экологическая катастрофа. Поскольку каждая страна имеет право развиваться и обеспечивать себе достаточный уровень потребления, то совершенно ясно, **что развитые страны обязаны снижать уровень своего вредного воздействия во много раз, чтобы обеспечить возможность экономического роста развивающимся странам.**

Пока решения названной конференции, подписанные главами государств под названием «Повестка дня на XXI век», носят декларативный характер, но уже четко просматривается тенденция к созданию обязательных для всех государств, входящих в ООН, норм по экологическим вопросам. И тогда проблема ограничений экономического роста, а может и снижения объемов производства, станет вполне осязаемой.

Киотский протокол, ратифицированный многими государствами, включая Россию, носит уже не декларативный, а обязательный характер для тех стран, которые признали необходимость установления квот на выброс в атмосферу парниковых газов. Все чаще вопрос о сохранности окружающей среды поднимается в ООН и на саммитах глав развитых стран.

Учитывая большой интервал времени от момента принятия решений до проявления последствий от реализации этих решений, при разработке стратегических решений уже сейчас следует учитывать, что для развитых стран количество производимых материальных благ не может сохраняться неизменным и необходимо их уменьшение.

Можно брать под сомнение справедливость утверждения ученых о вредности последствий техногенной деятельности на изменение климата на Земле, поскольку среди ученых нет единства по этому вопросу. Но то, что вредные выделения в воду, почву и атмосферу за последние пятьдесят лет выросли настолько, что уже сейчас наносят непоправимый ущерб здоровью людей, не вызывает сомнения. А сокращение содержания кислорода в атмосфере Земли, о котором почему-то мало говорят и которое неоспоримо является результатом техногенной деятельности, означает реальную угрозу существования человечества.

Не означает ли все вышеизложенное, что для развитых стран наступил предел развития? Конечно же, нет. Просто надо пересмотреть свой взгляд на задачи экономики. До сих пор развитие ассоциировалось с непрерывным увеличением количества производимых благ. Для развивающихся стран по-прежнему развитие заключается преимущественно в количественном росте. Но для развитых стран развитие должно означать повышение степени независимости от количества невозпроизводимых ресурсов и от природной среды.

До недавнего времени главным критерием экономической эффективности были затраты труда, измеряемые количеством человеко-часов, затраченных на создание того или иного товара. Со времен Адама Смита, Давида Рикардо, Карла Маркса было известно, что затраты труда (стоимость) являются основой любого товарного обмена. И это было справедливо, потому что ограниченным ресурсом был труд. Об ограниченности природных ресурсов тогда не было нужды задумываться. Учитывали только, сколько рабочего времени необходимо для их извлечения из недр. Труд был ограниченным ресурсом, потому что продолжительность рабочего дня тогда достигала 12-14 часов в сутки и увеличивать ее было невозможно. Наоборот трудящиеся добивались сокращения рабочего дня до 8 часов в сутки. Это был главный лозунг социалистов, казавшийся в XIX веке несбыточной мечтой. Сейчас на

основе механизации и автоматизации, многих процессов продолжительность рабочего времени в некоторых странах сократилась до 32-36 часов в неделю. По мнению многих экономистов, к числу которых принадлежит автор, это уже близко к пределу понижения рабочего времени, поскольку труд для развитого человека это не только необходимость, но и потребность. Более того, оказалось, что человечество не научилось разумно использовать свалившееся на него неожиданное богатство – свободное время. Об этом сегодня говорят многие социологи, психологи, философы. Свободное время используется в значительной мере не для духовного развития, а для развлечений, которые, оказавшись в непропорционально большом количестве, ведут к деградации, а не развитию. ***Поэтому сокращение трудозатрат, то есть повышение экономической эффективности, в целом ряде случаев теряет характер бесспорно приоритетного критерия развития и цели общества. В развитых странах, в которых труд уже в значительной мере механизирован и автоматизирован и поэтому рабочая неделя достаточно короткая, нередко на первый план выступает экологический или социальный эффект.*** Мы не хотим сказать, что повышение экономической эффективности перестало быть целью развития, но теперь эта цель иногда перестает быть приоритетной. Особенно это становится очевидным при глобализации экономики. Транснациональные компании, руководствующиеся критерием сокращения издержек, в последние десятилетия стали переводить производства в те страны, где труд дешевле (страны Юго-Восточной Азии, Южной Америки), создавая при этом тяжкие социальные последствия в тех странах, откуда эти производства уходят.

Экономика должна стать экологически ориентированной. Экономический рост, как главный ориентир экономической политики, уступит свое место задаче повышения стабильности и жизнеспособности общества. Компании будут вынуждены увеличивать инвестиции в использование возобновляемых источников энергии и внедрение технологий регенерации и уменьшать долю, идущую на расширение производства. Условием их существования станет постоянное снижение расхода невозобновляемых ресурсов и уменьшение вредных выделений.

Для того чтобы концепция устойчивого развития превратилась в реальность, нужно не только понимание правильности этого пути.

Необходимы международные экономические правила и, что не менее важно, механизм контроля за их соблюдением.

Не количественный рост производимых товаров, а повышение их качества и совершенствование технологии их производства в направлении уменьшения расхода невозобновляемых ресурсов и снижений вредного воздействия на окружающую среду – таким должно стать магистральное направление развития экономики сначала для развитых стран, а потом для развивающихся.

Рост ВВП ни в коей мере не может быть критерием такого развития.

Измеряя потоки товаров ВВП недооценивает именно то, за что борется устойчиво развивающееся общество, например, сохранение ресурсов, и переоценивает то, от чего оно должно стремиться избавиться, например, запланированное устаревание товаров. При нынешнем подходе некачественные устройства, нуждающиеся в частом ремонте и быстрой замене, увеличивают объем ВВП больше, чем сделанные на совесть и долго служащие изделия.

ВВП не отражает того, насколько уменьшается площадь лесов, сельхозугодий, насколько загрязненными оказались реки, пресные водоемы и мировой океан, воздух и почвы. Он может использоваться как один из показателей экономического роста, но не может больше играть роль универсального критерия развития.

Но даже как показатель экономического роста ВВП является крайне неточным и несовершенным по своей природе показателем.

Во-первых, он недостоверно отражает повышение качества продукции. Когда качество продукции менялось сравнительно редко и в основном экономический рост заключался в увеличении количества производимых благ, то показатель ВВП при измерении в сопоставимых ценах с определенной достоверностью характеризовал массу произведённых в обществе потребительных стоимостей, то есть характеризовал рост богатства создаваемого в стране. Но с тех пор как под влиянием НТР значительно ускорилась смена видов продукции и акцент в развитии стал переноситься с увеличения объемов благ на повышение их качества, показатель ВВП оказался все менее отвечающим своей роли измерителя богатства общества.

Если бы цена вновь создаваемых благ более качественных товаров возрастала пропорционально их качеству, то показатель ВВП по-прежнему мог бы отражать рост богатства общества. Но это не так. Сегодня товаропроизводители все чаще следуют принципу «лучше и дешевле одновременно», то есть, создавая более качественные товары, они одновременно снижают их цену и, благодаря этому, невероятно быстро расширяют рынки сбыта.

Примером тому являются персональные компьютеры, мобильные телефоны. Они становятся все более качественными, то есть позволяют использовать их многофункционально, и все более дешевыми. Если бы страны, производящие эту самую современную технику, продавали ее по ценам, возрастающим пропорционально повышению качества, то ВВП этих стран возрастал бы гораздо больше. Мы привели в качестве примера электронную технику, но на самом деле все по-настоящему инновационные товары, создаваемые в результате появления прорывов в научно-техническом прогрессе каких-то отраслей, продаются по ценам, не пропорционально отражающим рост их качества. И это правильно, поскольку только такая ценовая политика позволяет продуcentам увеличивать рынок сбыта. Но ВВП как измеритель благ не отражает это очень важное изменение в развитии. В этом, кстати, по нашему мнению, одна из причин снижения темпов роста ВВП в развитых странах со второй половины семидесятых годов прошлого века.

Эту причину не заметили и советские экономисты, рассуждая о снижении темпов роста ВВП как раз со второй половины семидесятых годов.

Во-вторых, измерение экономического роста через ВВП, строго говоря, теоретически неоправданно. Ведь рост богатства общества заключается в увеличении массы потребительских стоимостей, то есть натуральных благ. Но, поскольку разнокачественные потребительные стоимости невозможно агрегировать в какую-то одну величину, используют ВВП.

Если согласиться с тем, что цены колеблются вокруг стоимости, то валовой национальный продукт есть отражение совокупных трудозатрат общества, а годовой национальный доход есть совокупные трудозатраты в текущем году. И если бы не рост заработной платы, то при неизменном годовом фонде в часах на одного работающего национальный доход должен был бы быть величиной постоянной при постоянном числе работающих. При сокращающейся длительности рабочего дня, недели и соответственно уменьшающемся годовом фонде рабочего времени национальный доход уменьшался бы. Это всего лишь измеритель совокупных трудозатрат, не имеющий никакого отношения к количеству создаваемых и потребляемых благ. Искажение вносится изменением заработной платы, которое приводит к постоянному увеличению национального дохода, принимаемого за экономический рост. Справедливость высказанного суждения подтверждается тем фактом, что статистические данные по Великобритании за 1870-1880-е годы показывают снижение национального дохода. Это был период расцвета экономического могущества Великобритании, сопровождающийся снижением рабочего дня и ростом потребления. Но поскольку в то время господствовала чистая конкуренция и часовая заработная плата не увеличивалась, рост производства потребительных стоимостей сопровождался снижением их цены. В итоге совокупная цена создаваемых благ не возрастала, хотя росла их масса. В итоге и национальный доход не возрастал, а даже снижался, поскольку сокращался под давлением профсоюзов рабочий день.

В заключение хотелось бы сказать следующее:

1. Экономическое развитие в ближайшем будущем должно перейти в новую фазу – от преимущественно экономического роста к повышению независимости от природы, заключающемся в уменьшении изъятия невозпроизводимых ресурсов и существенном снижении вредного воздействия на нее.

2. Для развитых стран этот переход в новую фазу развития должен произойти как можно быстрее, чтобы обеспечить приемлемые для дальнейшего существования на планете *природные условия*. Прекращение роста производства в этих странах с последующим снижением следует рассматривать как один из наиболее желаемых вариантов такого развития, сопровождающихся повышением качества продукции.

3. Прекращение роста ВВП в развитых странах может означать переход в новую фазу экономического развития и в этом случае он будет благом для мировой экономики.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Татаркин А.И. О реальности прогнозов: глубина и масштабность мирового кризиса // Журнал экономической теории. 2009. № 2.
- 2 Дюринг Ален. Сколько же нам надо? XX век: последние десять лет, 1990-1991: сб. статей. М.: Прогресс-Понтея, 1992. С. 193-212,
- 3 Японская экономика в преддверии XXI века. М.: Наука, 1991.
- 4 Пичурин И.И. Прогноз тенденций в динамике материальных потребностей развитых стран // Журнал экономической теории. 2004. № 4.

Опубликовано в журнале «Вестник УрФУ». Серия «Экономика и управление». 2012. № 4.



## **2. НОВАЯ РОЛЬ ЭКОНОМИИ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА**

### **Закон стоимости в условиях глобализации экономики**

Классическое понимание роли закона стоимости в товарном производстве заключается в том, что он является регулятором распределения труда по сферам производства и стимулятором снижения трудовых затрат во всех сферах производства. Достаточно точное определение сущности закона стоимости дано в учебнике: «Политическая экономия». «Закон стоимости – это объективный закон, регулирующий связи между товаропроизводителями, распределение и стимулирование общественного труда в условиях товарного производства. Согласно этому закону производство и обмен товаров осуществляется на основе их стоимости, величина которой измеряется общественно необходимыми затратами»<sup>2</sup>. Начнём с того, сохранилась ли в неизменном виде роль закона стоимости как главного стимулятора снижения трудовых затрат во всех сферах производства, и является ли по-прежнему снижение трудовых затрат главным условием и критерием степени развития общества.

В своё время Маркс сформулировал всеобщий закон экономии рабочего времени как закон, проявляющийся при всех формациях и являющийся главным и универсальным мотиватором развития. Для того времени это было справедливое утверждение, потому что при 12-14-часовом рабочем дне в промышленности и примерно такой же продолжительности рабочего дня в сельском хозяйстве главным ограничителем производства благ были трудовые ресурсы. Сокращение затрат труда было целью всех инноваций в экономике и средством для роста благосостояния. Проблема ограниченности природных ресурсов в целом для человечества тогда не ощущалась даже на теоретическом уровне. Предполагалось, что научно-технический прогресс способен обеспечить любое потребное для человеческой деятельности количество природных ресурсов. Негативное воздействие человеческой деятельности на природную среду тоже не воспринималось как ограничитель развития человеческой деятельности.

Сегодня, когда во многих развитых странах продолжительность рабочей недели достигла 35-40 часов, правомерен вопрос – а надо ли дальше стремиться к экономии рабочего времени?

Во-первых, большинство учёных признают, что труд является одной из важнейших человеческих потребностей, а не только способом приобретения благ. Конечно, во времена Маркса, когда труд был тяжёлым, изнурительным и чрезмерно продолжительным, неуместно было говорить о нём как о самостоятельной потребности. Труд был не целью, а средством приобретения благ, необходимых для удовлетворения материальных и духовных потребностей. Труд рассматривался в основном как проклятие,

навязанное человеку. В христианской религии говорилось, что бог в наказание человеку определил его участь «в поте лица добывать хлеб свой», как возмездие за грехи. Сегодня, когда труд в большинстве случаев носит преимущественно умственный характер и, зачастую, стал творческим, а не рутинным, вполне правомерно говорить о нём как о потребности. А это значит, что наступит предел дальнейшего сокращения рабочего времени. Мы не пытаемся оценивать, является ли достигнутая уже сейчас 35-часовая неделя нижним пределом загруженности. ***Но то, что сокращение затрат рабочего времени нельзя в нынешней ситуации рассматривать как всеобщий экономический закон, нам представляется правомерным.***

Во-вторых, увеличение свободного времени произошло столь стремительно, что человечество в своей массе оказалось не подготовленным к его разумному использованию. Маркс видел полезность сокращения затрат рабочего времени не только в том, что оно позволяло при тех же трудовых ресурсах производить больше благ, но и в увеличении рабочего времени как к высшему благу, как к самоцели, как к мерилу богатства общества. Опять-таки, когда свободного времени не было вообще или его был ничтожно мало, проблема его использования не осознавалась как значимая. Казалось, что дай только свободное время и люди будут его использовать для саморазвития, удовлетворения духовных потребностей. В реальности всё оказалось иначе. Для значительного количества людей самым привлекательным оказалось использование свободного времени для развлечений. Появилась целая отрасль народного хозяйства, обеспечивающая развлечения и создающая потребность в них. Много написано о том, что массовая культура не повышает уровень нравственности, духовности, но поглощает огромное количество всех видов ресурсов. Счастливее ли, нравственнее ли становится человек от того, что он меньше работает в общественном производстве, но зато имеет больше времени на выпивку, шопинг, дискотеки, компьютерные игры? ***Можно ли считать более развитым то общество, в котором больше свободного времени, если оно тратится столь бездарно, не повышая качество жизни.*** Учитывая изложенное, можно утверждать, что закон экономии рабочего времени потерял свою универсальность. Это не значит, что ***затраты рабочего времени на производство благ потеряли своё значение. Но, по нашему глубокому убеждению, они перестали быть главенствующим фактором, определяющим уровень развития общества.*** Если руководствоваться концепцией устойчивого развития, приобретающей все большее количество сторонников, то другие факторы выходят на первый план. Всё большее количество специалистов понимают, что рост потребления сегодня в ущерб благополучию будущих поколений не может считаться разумной экономической политикой. Да и вообще, рост потребления, даже независимо от последствий в будущем, для многих развитых стран перестал быть бесспорной целью. Уровень потребления в этих странах настолько возрос за последние десятилетия, что дальнейшее его наращивание в сфере удовлетворения материальных потребностей вряд ли целесообразно. Рост

степени удовлетворения духовных потребностей, очевидно, безграничен. А бесконечное наращивание материального потребления не тождественно повышению качества жизни и поэтому не может служить мерилom уровня развитости общества.

Мерилom уровня развитости общества, по нашему мнению, должна быть степень удовлетворения разумных потребностей, т. е. таких, удовлетворение которых отвечает долгосрочным интересам граждан и общества в целом. Более подробно представления автора по этому вопросу изложены в его работе «Разумное потребление в условиях глобализации экономики — предпосылка устойчивого развития мирового рынка». Мерилom уровня развития экономической системы следует считать степень её независимости от всех видов ресурсов, а не только от трудовых. Чем меньше экономика страны расходует невозобновимых природных ресурсов, обеспечивая при этом разумно достаточный уровень потребления, и чем меньше она причиняет ущерба окружающей природной среде, тем более она развита. Если оценивать с этих позиций экономику развитых стран, то вряд ли они заслуживают эпитета «развитые». Они расходуют такое количество невозобновимых природных ресурсов и оказывают в таких масштабах пагубное воздействие на окружающую природную среду, что если бы все страны планеты сегодня стали такими же «развитыми», то всемирная катастрофа наступила бы уже сегодня.

Акофф в своей работе «Планирование будущего корпораций» совершенно справедливо утверждает, что сегодня степень развития определяется уровнем независимости от природной среды. От тезиса господства над природой, распространённого в середине двадцатого века, когда человечество гордилось своим могуществом, своей способностью преобразовывать природу, следует переходить к новой парадигме развития — как можно меньше изменять её для обеспечения разумного уровня потребления и как можно меньше вредить. Природные катаклизмы последних лет заставляют всё большее количество людей проникнуться пониманием актуальности принятия на вооружение концепции устойчивого развития, и даже правительство США, которое до недавнего времени категорически отказывалось признать Киотский протокол, как угрожающий экономике США, начало подавать сигналы о возможном изменении своей позиции.

Но если снижение затрат рабочего времени при производстве благ перестало быть определяющим фактором развития, то как закон стоимости, мотивирующий снижение этих издержек, может оставаться регулятором развития? Это означает, что экономическая эффективность, признаваемая до сих пор определяющим критерием при выборе вариантов развития, также не может считаться главным универсальным мерилom. ***Экономическая эффективность, безусловно, должна оставаться важнейшим критерием при выборе вариантов, но она не может оставаться тем главным мерилom, которым признавалась, а многими и теперь признаётся.*** Это между прочим на уровне установления целей

развития компаний давно уже признают многие экономисты, отмечающие, что прибыль не может быть главной целью компании. «Прибыль корпорации стали во многом рассматривать примерно так же, как кислород для живого организма: необходимость, но не смысл жизни», – пишет Акофф. Авторы нашумевшего в 50-е годы XXI века экономического бестселлера «В поисках эффективного управления» Питерс и Уотермен говорят примерно так же: «Прибыль вроде здоровья. Вы нуждаетесь в ней, и чем её больше, тем лучше. Но не ради неё вы существуете. Нужна всем понятная цель». Примерно подобные высказывания встречаются у Гелбрейта, Исикавы, Роджерса, Якокки, Мацуситы и многих других экономистов и практикующих менеджеров. Мы специально привели работы, опубликованные около двадцати лет назад, чтобы показать, что мнение об утрате прибылью своей главенствующей роли у тех, кто давно работает в рыночной экономике, сложилось не сегодня.

Правда, для многих российских экономистов-учёных и практиков эта, казалось бы, простая мысль до сих пор остаётся непознанной, и они продолжают утверждать, что главной целью существования компании является получение прибыли. Они отождествляют цели собственников с целями компаний. Если в малом бизнесе, в котором собственник зачастую осуществляет функции управления, такое отождествление с некоторыми допущениями правомерно, то для крупного бизнеса, в котором собственники в большинстве случаев не управляют, оно лишено смысла. Успешно работающая компания может быть таковой только в том случае, когда её главной целью является удовлетворение потребностей, а не интересов хозяев, заключающихся в повышении прибыли. Хозяева могут меняться, а компания остаётся, если она имеет потребителя и получает прибыль, достаточную для функционирования. Достаточно посмотреть уставы большинства акционерных обществ, чтобы увидеть, что их целью является получение прибыли. Сейчас у российских компаний очень модным стало формулировать миссию, политику компании и обнародование её, и там без тени смущения записывают на первом месте прибыль, даже не задумываясь о том, что этой записью компания дискредитирует себя в глазах покупателей, демонстрируя, что удовлетворение интересов потребителей не является главной заботой компании. Видимо, авторам этих миссий не приходилось читать ставшее классическим определение, данное Гарвардской школой бизнеса: «Коммерческая деятельность существует для того, чтобы с прибылью удовлетворять потребительские требования». Ещё Генри Форд писал 85 лет назад: «Делать дело на основе чистой наживы – предприятие в высшей степени рискованное. Это род азартной игры, протекающей неравномерно и редко выдерживаемой дольше, чем несколько лет». Радует, что и у нас появляются специалисты, понимающие, что внутренние цели компании, а прибыль является именно внутренней целью, не могут восприниматься окружающей средой как главные для окружающей среды.

Всё, что сказано о роли прибыли для коммерческих компаний, подтверждает нашу мысль о том, что снижение издержек, в конечном итоге

затрат труда, на производство товара перестало быть единственно определяющим успех товаропроизводителя фактором. Вот почему многие сегодня говорят, что рынок недальновиден. Сегодняшние интересы максимизации прибыли могут пойти в ущерб перспективным интересам компании. Цена перестала быть во многих случаях главным фактором конкурентоспособности, а это значит, что и закон стоимости перестал играть роль главного регулятора развития. Покупатели нередко ставят на первое место качество, послепродажное обслуживание, соглашаясь ради этого платить более высокую цену. Цена не перестала их интересовать, но перестала быть главным критерием при совершении покупки. Более того, нередко покупатели научились оценивать не только сиюминутную полезность приобретаемых товаров, но и отдалённые по времени последствия от их потребления, в том числе социальные и экологические.

***Вообще экологический и социальный эффекты при выборе решений всё чаще становятся не менее значимыми, а иногда и более важными, чем экономический.*** А это опять-таки подтверждает наше утверждение об изменении роли закона стоимости как регулятора развития.

Теперь перейдём ко второй составляющей закона стоимости, провозглашающей эквивалентность обмена на базе соизмерения затрат общественно-необходимого труда, заключённого в разных потребительных стоимостях. Во времена Риккардо и Маркса считалось, что измерителем стоимости, т. е. общественно-необходимых затрат труда является рабочее время, затрачиваемое на производство данного товара. Правда, при этом оговаривалось, что качество труда, т. е. квалификация и время, потраченное на подготовку квалифицированного работника, как-то должно учитываться. Но то, что должны учитываться существенные различия в затратах на воспроизводство рабочей силы в разных странах, климатических поясах, оставалось вне поля рассуждений.

Это естественно для того времени, потому что мир в рассуждениях, даже таких блестящих экономистов, как Маркс, Риккардо, Смит, Маршалл, суживался до стран европейской цивилизации с примерно одинаковыми природными условиями и культурным уровнем. Китай, Индия, страны Юго-Восточной Азии да и Россия, по умолчанию, не принимались во внимание в этих рассуждениях.

Естественно, что для этого суженного до ограниченного размера мирового рынка можно было условно предполагать затраты на воспроизводство рабочей силы примерно одинаковыми и поэтому измерителем труда считать время, затраченное на создание товара. И сейчас при товарообмене внутри страны или региона типа Европейского сообщества при примерно одинаковых климатических условиях и близком по уровню качеству жизни затраты рабочего времени на создание товара остаются основой эквивалентного обмена. Здесь закон стоимости проявляется примерно так же, как в те времена, когда он был признан экономической наукой.

Но на межстрановом уровне закон стоимости претерпел трансформацию.

*На сегодняшнем этапе развития экономики, когда вся планета становится единым экономическим пространством (конечно, с определёнными допущениями), различия в уровне затрат на воспроизводство рабочей силы в разных регионах становятся настолько большими, что пренебрегать ими уже немислимо.* И это хорошо усвоили на практике транснациональные компании, перемещающие своё производство в Юго-Восточную Азию.

Можно ли считать объективно равными затраты на воспроизводство рабочей силы в России и Китае? Мы не будем сейчас принимать во внимание разный уровень качества жизни, в том числе достигнутый уровень удовлетворения разумных потребностей. Возьмём для упрощения одинаковый уровень качества жизни. Совершенно ясно, что калорийность питания с учётом разницы климата в России должна быть в несколько раз выше, чем в Китае. Затраты на отопление жилища, которые во многих районах Китая близки к нулю, в России составляют значительную долю затрат на воспроизводство рабочей силы. Расходы на одежду, обувь тоже несоизмеримы, потому что самих видов одежды и обуви с учётом сезонных изменений в несколько раз больше, да и стоимость, допустим, зимней одежды несопоставима с летней. Всё это прекрасно описано в книге Паршева «Почему Россия не Америка». Он приводит данные, по которым видно, что количество продуктов питания, необходимых для обеспечения нормального биологического состояния российского работника, в 3 раза превосходит среднемировой уровень. Но ведь и производство продуктов питания в России стоит значительно дороже с учётом климата. Затраты на создание рабочего места в России, по данным Паршева, примерно в 6 раз выше, чем в Китае, а текущие расходы на отопление вообще несоизмеримы. *Можно ли при этом считать эквивалентным обмен, если мерилom эквивалентности является рабочее время, измеренное в единицах времени, израсходованного на производство данного товара.* Конечно, нет. Час в России, затраченный в производстве при том же уровне техники, технологии и организации производства, в несколько раз дороже, чем такой же час в Китае. Мы для примера взяли крайнюю ситуацию: Россия и Китай. Но если сравнить Россию и США или даже Россию и западно-европейские страны, то подлинная стоимость часа рабочей силы даже при одинаковом качестве жизни тоже будет огромной. Поэтому говорить об эквивалентном товарообмене, который в соответствии с законом стоимости измеряется через соотношение затрат труда в конкретном производстве, неправомерно, когда природные условия, в которых протекает труд, существенно различны. *Надо тогда под общественно-необходимыми затратами труда понимать всё рабочее время, затрачиваемое и в производстве товара и на воспроизводство рабочей силы, расходуемой в данном производстве.* При этом качество жизни работников должно быть одинаковым. Поскольку такие расчёты пока реально неосуществимы, то говорить об эквивалентности

товарообмена на основе стоимости в условиях глобализации экономики представляется очень сомнительным. В настоящей статье не ставилась задача дать определение трансформированному закону стоимости при международном товарообмене или при производстве товаров с международным разделением труда. Ставилась задача показать несоответствие традиционного понимания стоимости как усреднённой величины затрат рабочего времени новым реалиям глобальной экономики при международном обмене.

Есть ещё одно основание для сомнений в повсеместной эквивалентности обмена. В теории стоимости предполагается, что можно определить общественно необходимые затраты труда, которые понимаются как средневзвешенная величина по отношению к затратам труда отдельных товаропроизводителей. Опять-таки во времена Риккардо и Маркса это было совершенно логичное и правильное толкование стоимости. В то время в большинстве отраслей материального производства существовала чистая конкуренция, по крайней мере в масштабах европейского рынка, если её не было на национальном рынке. И тогда действительно стихийно складывающаяся цена, если отбросить ситуации серьёзного дисбаланса между производством и потреблением, могла быть денежным выражением усреднённых затрат множества независимых производителей. Но уже к концу девятнадцатого века картина, как известно, стала меняться – появились монополии и олигополии. Сегодня, в начале двадцать первого века, во многих жизненно важных сферах производства монополизирован и олигополизирован даже международный рынок. Есть компании или группы компаний, контролирующие международный рынок. Один из характерных примеров такой монополизации на международном рынке приведён в книге "Паутина власти". Речь идёт о деятельности Института исследований проблем экспорта тяжёлого электрооборудования, основанного 14 крупнейшими транснациональными корпорациями, такими как «Дженерал Электрик», «Сименс», «Вестингауз», «Браун Бовери» и т. п. Официально декларируемые цели создания этого института выглядели очень благородно, но на самом деле это законспирированный картель. Когда каждая фирма – учредитель института получает заказ на дорогостоящее оборудование, она извещает об этом руководство института и тот, в соответствии с установленной очередью, определяет, какой из фирм-участниц отдать заказ. Несколько фирм, входящих в такой картель, включаются в конкурс на получение заказа, но выигрывает по заранее согласованной цене та, которая намечена руководством института. Для покупателя всё выглядит вполне по-рыночному. Несколько крупнейших независимых компаний борются за его заказ, и выигрывает та, которая предложила минимальную цену. А то, что весь этот конкурс является заранее подготовленным спектаклем и что эта минимальная цена на 30 – 40 % выше реальных издержек, знают только члены неформального картеля. Причём авторы приводят подлинный текст внутренних инструкций по организации всей этой деятельности, включая методы

организации «боевых действий» против компаний, не входящих в картель, и источники финансирования этих действий. *Сейчас мы являемся свидетелями гигантских слияний, которые ещё больше ограничивают конкуренцию и уменьшают число независимых товаропроизводителей на мировом рынке. И как же в таких условиях могут проявляться общественно необходимые затраты?*

Кроме того, есть большая группа видов продукции, в производстве которой и не может быть большого количества производителей в силу её сложности и специфичности. Например, криогенная техника, аэрокосмическая техника и т. п. не могут производиться множеством компаний в силу небольших размеров рынка и колоссальных затрат на создание специального оборудования, технологий и формирование узкоспециализированных научно-технических коллективов. Здесь монополизм или олигополизм неизбежен. Даже в такой большой и развитой стране, как США, остался практически один производитель большегрузных гражданских самолётов «Боинг», а в Западной Европе «Аэробус». Их затраты на создание продукции приходится рассматривать как объективно необходимые. В производстве продукции производственно-технического назначения узкой номенклатуры (подшипники, редукторы и т. п.) тоже очень часто имеется на всю страну один – два производителя. И о каких стихийно складывающихся ценах тогда может идти речь? Автор данной статьи, в прошлом главный инженер Волжского трубного завода, единственного изготовителя труб диаметром 2020 мм, знает по собственному опыту, что никакой специалист со стороны не мог точно определить, насколько неизбежным был уровень фактических издержек. И таких товаров немало. Объективный стимул снижать издержки есть только в том случае, когда появляется товар-заменитель. Поэтому уверенность в том, что закон стоимости является стимулятором снижения затрат, может распространяться только на те сферы, в которых существует чистая конкуренция или хотя бы монополистическая конкуренция.

Откуда же берётся убеждённость многих экономистов - неоклассиков в том, что при рыночной экономике товаропроизводители вынуждены снижать издержки? Да и большинство граждан стран с рыночной экономикой прибивают в этом приятном заблуждении. Дело в том, что именно в сфере простых потребительских товаров действительно существует чистая конкуренция. На рынке мебели, кондитерских изделий, посуды, одежды, молочных продуктов, колбасных изделий и т. п. действует огромное множество товаропроизводителей, и у покупателя создаётся обоснованное впечатление отчаянной конкурентной борьбы между ними, одним из способов которой является снижение цен на основе уменьшения издержек. Но это фасад рыночной экономики, за которым скрыта уверенная, согласованная ценовая политика компаний, производящих электроэнергию, энергооборудование, чёрные и цветные металлы, сельхозтехнику, оборудование для производства продуктов питания и т. п. Они



вовсе не борются друг с другом, но обеспечивают себе приемлемый уровень прибыли. В приведённом нами примере с завуалированной деятельностью компаний, производящих энергооборудование, у участников этого негласного картеля не было никакой необходимости снижать издержки, что конечно сказывалось в дальнейшем на цене потребительских товаров, но сказывалось незаметно для рядовых граждан, университетских экономистов-неоклассиков, далёких от реальной экономики. Вполне возможно, что Самуэльсон и его последователи искренне не допускают мысли, что в базовых отраслях, определяющих цены на готовые товары, давным-давно нет никаких стихийно складывающихся в конкурентной борьбе цен, и что закон стоимости в своём чистом виде там не действует.

**Поэтому цены, несмотря на якобы жестокую конкуренцию, толкающую к снижению издержек, неуклонно растут.** Инфляцию объясняют всё более сложными и дорогими условиями добычи природных ресурсов, ростом заработной платы, необходимостью увеличивать затраты на снижение вредного влияния на окружающую среду и т. п. И каждое из этих объяснений, отдельно взятое, вполне логично. Но при этом не всегда сопоставляют объективно возрастающие во многих случаях расходы с ростом производительности труда, который вполне мог бы покрывать возрастающие издержки по названным факторам, если бы товаропроизводители были вынуждены конкурировать во всех сферах, а не только в тех, которые видны покупателю. В результате растёт неравномерность распределения доходов. Все экономисты, даже неоклассики, признают, что рынок усиливает расслоение общества и, если бы не регулирующая роль государства по перераспределению доходов внутри страны, ни о каком благополучном развитии стран с рыночной экономикой не могло быть и речи. Но после развала социалистического лагеря и массовой атаки на социализм как на привлекательную ранее модель развития существенно снизилось влияние национальных правительств на экономику, потому что социал-демократы потерпели поражение. Сейчас во многих странах преобладает концепция либерализации экономики, «освобождения» её от власти государства. В том, что это приведёт к дестабилизации в странах, освободивших экономику от власти государства, можно не сомневаться.

**Вторым мощным фактором, побуждающим к либерализации, является глобализация экономики, всё более возрастающая роль транснациональных компаний.** Эти компании оказывают давление на национальные правительства, которые не торопятся уменьшить регулирующую роль государства, уводя из этих стран свои предприятия или угрожая их выводом. Мы ещё вернёмся чуть позже к вопросу о перемещении материального производства в южные страны с меньшими издержками, а сейчас только заметим, что появление самой этой вероятной угрозы оказывает воздействие на правительства многих стран. Что касается действий международных картелей явных или скрытых, то их деятельность вообще ничем не регулируется, потому что международного антимонопольного

законодательства не существует. *В результате складывается ситуация, при которой объективный экономический закон перестал принуждать к снижению издержек во всех отраслях, как это было когда-то, а регулирующая роль государства, благодаря которой во второй половине двадцатого века в развитых странах удавалось сохранять баланс между интересами частных компаний и интересами общества, ослабляется. Корпорации всё больше выходят из-под контроля общества.*

Конечно, такое неконтролируемое обществом воздействие частных хоть и транснациональных компаний на судьбы народов не может не вызывать противодействия, которое пока носит название движения антиглобалистов, но может принять и более широкие размеры. Сторонники глобализации экономики не могут не замечать её недостатков, но утверждают, что главное достоинство глобализации, заключающееся в более рациональном использовании всех мировых ресурсов, перекрывает эти недостатки и потому ведёт к повышению благосостояния всего человечества. Экономическая эффективность глобализирующего мирового хозяйства оправдывает всё.

Рассмотрим достоинства и недостатки глобализации и роль закона стоимости в этом процессе. Неоспоримым достоинством глобальной экономики сторонникам глобализации представляется более рациональное использование ресурсов. Действительно, если можно организовать материальное производство в странах с более тёплым климатом, то это даёт огромную экономию энергоресурсов, уменьшает капитальные вложения, снижает расходы на заработную плату. Развитые страны вкладывают свои многомиллиардные инвестиции в Китай, несмотря на его коммунистическую идеологию, вместо России, вроде бы близкой им по господствующей идеологии, потому что в Китае в несколько раз меньше разовые капиталовложения и текущие расходы. Голландские текстильные компании, бывшие всегда гордостью этой страны, ещё 15 лет назад перевели своё производство в страны Юго-Восточной Азии, пожертвовав своим традиционным производством ради снижения издержек. На производстве самых качественных и самых дешёвых сукон в семнадцатом веке состоялось могущество Голландии. Но это не остановило менеджмент компании, настолько очевидны были для компаний экономические преимущества. Даже США, страна с великолепным климатом, освобождается от многих предприятий материального производства, переводя их в Мексику, Южную Америку или Юго-Восточную Азию. Кроме снижения затрат, непосредственно производственного характера, во многом ещё сказываются соображения, связанные с экологией. В тех развивающихся странах размещение «грязного производства» гораздо выгоднее, потому что требования значительно менее жёсткие.

Но это достоинство, заключающееся в уменьшении издержек, в каких-то конкретных производствах конкретных продуктов только кажется бесспорно очевидным. Выводя материальное производство из развитых стран, транснациональные компании не задумываются, да и не обязаны задумываться над тем, что происходит с людьми, оказавшимися ненужными. А ведь

это специалисты высокой квалификации, на подготовку которых обществом потрачены немалые ресурсы. И вот эти люди, способные к высокопроизводительному труду, оказываются незанятыми. Этот утраченный трудовой ресурс не учитывается, когда говорят о позитивной роли глобализации. А что происходит с качеством жизни этих людей, даже если пособие по безработице обеспечивает им сносный уровень потребления. Кем должен ощущать себя человек, добросовестно проработавший 10-30 лет, освоивший в совершенстве профессию и вдруг оказавшийся ненужным, потому что где-то за тысячи километров затраты на заработную плату в аналогичном производстве оказались более низкими, и несколько человек, никем не избранных и ни перед кем не несущих ответственность, возглавляющие транснациональную компанию, решили его судьбу, не считаясь с его мнением и желаниями? ***Может ли он чувствовать себя членом демократического общества, в котором, якобы, мнение народа определяют все?*** Об ощущениях этих людей очень убедительно пишет Шуман в своей книге «Революции малого бизнеса». «Певец» малого бизнеса, он, в общем-то, убедительно доказывает, что во многих случаях, особенно частых для северных штатов США, разорение малого бизнеса крупными компаниями не приносит счастья и благоденствия местному сообществу. «Думая о малых бизнесах, в первую очередь вспоминаешь магазины для всей семьи и лавки по соседству, которые в последние годы вели борьбу за выживание и, проиграв, ушли в небытие». В этих лавках покупатели общались между собой и с хозяином магазина, обменивались новостями и мнениями, могли

при нужде взять что-то в кредит. Они не просто приобретали там товары, но и удовлетворяли свою потребность во внимании, сочувствии. Всё это ушло. И об этом с сожалением пишут и многие европейские авторы. В супермаркете покупатель приобретает покупку за более низкую цену, но не получает при этом очень важного для многих, особенно пожилых людей, общения, симпатии. Эти мелкие магазины, лавочки, ремонтные мастерские, малые промышленные предприятия, вытесняемые гигантскими компаниями, давали не только работу местному населению, но и поступления в бюджет. Мало того, что с их закрытием прекращаются поступления в бюджет, но наоборот растут расходы бюджета на обеспечение для них сносных условий существования. «Единственные вероятные «победители» – сообщества с самыми низкими нормами в отношении рабочей силы и окружающей среды. Сообщества, соперничающие для создания лучшего делового климата, всё больше склонны к подрыву профсоюзов, урезанию зарплат и понижению экологических норм». При этом правомерность всех этих, явно негативных для жителей местных сообществ, действий объясняют объективными экономическими принципами, т. е. действием закона стоимости, заставляющего размещать производство там, где ниже издержки, антиглобалисты, интуитивно ощущающие пагубность «экономически оправданных» действий, объявляются противниками прогресса. Но, судя по тому, что это движение набирает силу, тем, кто

объявляет противников глобализации противниками прогресса, следует задуматься, является ли прогрессивным развитие, ориентирующееся только на снижение издержек, особенно, если учесть наши рассуждения о законе экономии рабочего времени.

***Далеко не бесспорным выглядит достоинство глобализации, заключающееся в снижении издержек, и с позиции безопасности суверенных государств.*** Появление самого этого термина в широком экономическом обиходе в последней трети двадцатого века и теории экономической безопасности не случайно совпали по времени с началом глобализации экономики. Эти два явления противоположно взаимосвязаны. Наиболее уязвимыми по критерию экономической безопасности являются как раз те страны, которые в большей степени вовлечены в международное разделение труда – Япония, Германия. В своё время японские специалисты по экономической безопасности за эталон принимали СССР. За ним располагались США.

Это обстоятельство, которое национальные правительства не могут не учитывать, тоже накладывает ограничение на регулируемую роль закона стоимости. Экологические соображения тоже не могут не приниматься во внимание, когда речь идёт о достоинствах и недостатках глобализации, т. е. о регулирующей роли закона стоимости в масштабах мировой экономики. С точки зрения концентрации вредных воздействий на природу, перемещение материального производства в новые регионы выглядит вроде бы благоприятно для тех стран, откуда эти производства убираются. Но общее вредное воздействие от этого не снижается, а международных законов, ограничивающих вредное воздействие, пока нет. Киотский протокол до сих пор не подписан США, производящими около 40 % всех вредных воздействий, и поэтому не может играть роль международного закона. Правда, природные катаклизмы последних лет похоже заставляют США изменить ранее непримиримую позицию по поводу необходимости международных экологических правил, которые оказываются более значимыми, чем экономическая эффективность.

***Наконец, всё более ощутимым оказывается отрицательное влияние глобализации на снижение степени самобытности национальных культур отдельных стран.*** Унификация материальных продуктов, производимых транснациональными компаниями для разных стран с разными культурными традициями, неизбежно приводит к обеднению человеческой цивилизации в целом и снижению потенциала её развития. А если учесть, что в качестве эталона для повсеместного распространения принимается американская культура потребления, которая по общепризнанному мнению ни в коей мере не может считаться наивысшим достижением цивилизации, то обеднение человеческой культуры становится всё более опасным. Ведь всеми признаётся, что именно многообразие национальных культур является одним из источников развития научной мысли, искусств, духовной жизни. В качестве примера возможного ущерба от насаждения одного для всех образа поведения можно

привести здравоохранение. Американское здравоохранение в качестве главного средства лечения использует готовые препараты. Гелбрейт ещё 40 лет назад писал, что если бы крупные корпорации могли обеспечивать индивидуальное лечение каждого больного, то это направление получило бы развитие. Но они не способны производить такой товар, зато способны производить в огромном количестве готовые стандартные лекарства, которые при многих достоинствах имеют серьёзнейшие недостатки в виде побочных вредных последствий. И исчезли аптеки, в которых по рецепту врача готовили индивидуальные лекарства. Он на этом примере показывал, что корпорации производят не то, что полезнее для покупателя, а то, что им выгоднее. А затем они пускают в ход все средства убеждения, чтобы сформировать у потребителя представление о том, что именно такой товар ему полезен.

Известны совершенно другие подходы к здравоохранению – традиционные японские, китайские, филиппинские, индийские, в которых стандартные лекарства либо вообще не применяются, либо играют второстепенную роль. Но внедрение на рынки этих стран фармацевтической продукции транснациональных компаний грозит подорвать традиционную медицинскую культуру. Ведь проще и дешевле купить таблетку, чем идти к врачу, а потом приобретать специально приготовленные лекарства или выполнять какие-то процедуры. О том, что это мгновенное исцеление в долгосрочной перспективе может пагубно повлиять на здоровье, покупатель не задумывается, особенно, если он молодой и более подвержен внушению через рекламу, паблик-рилейшен и т.п. Или ставший уже классическим пример с «Мак-Дональдсами», ещё лет 10–15 назад, завоевавшими весь мир. Теперь уже сами американцы ощутили пагубность для здоровья быстрого питания, но успели заразить этой вредной привычкой сотни миллионов человек. А ведь в основе успеха продукции этой транснациональной компании опять-таки лежала идея экономии времени. Формулу «время – деньги» прочно вбили в массовое сознание. И она справедлива, если есть для чего экономить время, если мало свободного времени, или если хотя бы оно расходуется не только на развлечения, но и на духовное развитие, на что-то более важное, чем процесс принятия пищи. Унификация продукции, приводящая к унификации культур, ради сокращения затрат на производство продукции, далеко не бесспорно правильный вариант развития. Она имеет свои достоинства, но имеет и свои недостатки. Поэтому и в этом отношении закон стоимости не может играть роль главного регулятора.

В социалистической экономике, как известно, главным регулятором развития был закон планомерного пропорционального развития, а закон стоимости тоже действовал, но в определённой сфере. Он проявлялся в сфере товарообмена между государственными предприятиями и колхозами и сфере купли-продажи товаров для личного потребления. Он действовал и в производстве на государственных предприятиях, использовавших такие категории, как себестоимость, цена, хозяйственный расчёт.

Но он не был главным регулятором развития, потому что цели развития формировались не на уровне товаропроизводителей, а на уровне руководства экономикой страны. Попытка усилить регулируемую роль закона стоимости, предпринятая при осуществлении, так называемой, Косыгинской реформы оказалась неудачной и, по нашему мнению, явилась одной из причин снижения темпов развития в 70-80 гг. XX в.

В сегодняшней экономике развитых стран, активно использующих государственное планирование, сочетается регулирующее влияние на ход развития и закона планомерного (пропорционального) развития, и закона стоимости. Без такого сочетания невозможно было успешное развитие этих стран. Как мы показали ранее, только закон стоимости не в состоянии быть регулятором развития. В какой пропорции оказывается регулирующее влияние этих законов на развитие зависит от многих специфических для каждой страны обстоятельств. Но общий вектор, по нашему мнению, всё больше направлен в сторону усиления роли планового начала и снижению роли стихийно действующего закона стоимости. Этого требует возрастающая степень обобществления производства. Гигантские компании, стоимость которых нередко превосходит совокупную стоимость активов небольших государств, не могут успешно развиваться без долгосрочного планирования, а их планирование невозможно обеспечить без планирования развития общества.

Негативный опыт послереформенной экономической жизни России с полным отказом от всякого государственного планирования и упованием на стихийно действующие рыночные законы подтверждает необходимость государственного планирования. Оно не должно быть таким излишне централизованным и директивным, каким оно было ранее, но оно необходимо. Экономическая практика последних лет подтвердила эффективность регионального (на примере Свердловской области) и национального планирования. Перспективный план развития Свердловской области, разработанный под теоретико-методологическим руководством Института экономики УрО РАН, признан Правительством РФ как эталонный. Пусть планирование называется национальными программами по судостроению, авиастроению, жилищному строительству, космическими программами. Дело не в названиях, хотя хотелось бы надеяться, что в России перестанут бояться слова государственный план, которого не боятся в Японии, Франции, Южной Корее и Китае.

Главное, необходимо осознание того, что закон стоимости автоматически регулировать развитие не может, хотя по-прежнему играет важную роль.

Опубликовано в Журнале экономической теории. 2008. № 1.

## **Учет экономии внепроизводственного рабочего времени при оценке инноваций в сфере потребления**

Обычно при измерении экономического эффекта от использования потребителями новых товаров важнейшей составляющей является уменьшение трудозатрат потребителя за весь срок службы. Когда речь идет о товарах производственно-технического назначения, то уменьшение трудозатрат определяется без затруднений, поскольку рабочее время пользователей четко фиксируется. Когда же речь идет о продукции потребительского назначения или услугах в этой сфере, то изменение трудоемкости их применения не принимается в расчет даже тогда, когда оно имеет место. Почему так происходит?

Потому что подавляющее большинство экономистов считает рабочим временем только то, которое затрачено в общественно-организованном производстве. В справочнике «Инструментарий экономической науки и практики», одним из авторов которого является академик А. М. Румянцев, сказано: «Рабочее время – мера продолжительности участия работников в общественно-организованном труде. Вне рабочее время – не занятое выполнением общественно-полезного труда на производстве.... Вне рабочее время трудящиеся используют по своему усмотрению для удовлетворения физических, духовных и социальных потребностей» [1, с. 258-259]. Вне рабочее время, по мнению этих специалистов, включает:

- время, связанное с работой на производстве (дорога на работу и обратно, прием и сдача смены до и после регламентированного рабочего дня, уход за собой до и после смены);
- время на ведение домашнего хозяйства (приготовление пищи, покупка товаров, уход за детьми, уход за предметами быта);
- время, занятое в личном подсобном хозяйстве;
- время на удовлетворение физиологических потребностей (сон, принятие пищи, личная гигиена и санитария);
- прочие затраты времени;
- свободное время.

По мнению этих и им подобных экономистов, рабочее время это только то, которое признано обществом в качестве такового через его оплату. Под общественно-организованным трудом они понимают оплачиваемый труд. Неважно оплатило его государство или частный предприниматель, или гражданин. Это, по их мнению, рабочее время – мера труда. А все остальные занятия, включаемые во вне рабочее время, по их классификации трудом не являются. Надо понимать так, что приготовление пищи или мытье посуды трудом в их понимании не являются, и облегчение такой деятельности, уменьшение времени, затраченного на нее, не является предметом экономического анализа. В такой трактовке все виды внепроизводственного времени уравниваются и именуются вне рабочим временем, независимо от того,

является ли это время свободным или оно занято деятельностью, которая является необходимой, неизбежной, но не регламентируется посторонним вмешательством. Нам такая трактовка представляется принципиально неверной. Рабочее время это мерило всякого труда.

Маркс писал по этому поводу следующее: «Рабочее время суть живое бытие труда, безразлично по отношению к его форме, содержанию, индивидуальности: оно является живым количественным бытием труда и в то же время имманентным мерилom этого бытия» [2, с. 221].

Но если рабочее время есть бытие всякого труда, то почему время, отданное, например, приготовлению пищи или уходу за детьми, относится к нерабочему. Получается, что эти занятия не являются трудом. А как же авторы понятия внерабочее время трактуют труд. В этом же справочнике дается следующая формулировка: «Труд – целесообразная деятельность людей по созданию материальных и духовных благ, необходимых для удовлетворения потребностей каждого индивидуума и общества в целом» [1, с. 27].

Безусловно, приведенные нами в качестве примера занятия, такие как приготовление пищи и уход за детьми и многие им подобные, соответствуют понятию труд в том его толковании, которое признают авторы внерабочего времени. Когда работники прачечной, которые превращают грязное белье в чистое и отглаженное, отдают этой трансформации время, то ни у кого не возникает сомнения, что это рабочее время. А когда этой же трансформацией занимаются в домохозяйстве, то, по мнению сторонников понятия внерабочего времени, эти же самые действия перестают быть трудом, а время, затраченное на них, перестает быть рабочим. Может показаться странным, что мы столько времени уделяем опровержению понятий, приведенных в экономическом справочнике четверть века назад. Но дело в том, что экономисты до сих пор, не афишируя этого, придерживаются разделения рабочего времени на производственное, которое они признают и учитывают как источник создания стоимостей, и на внепроизводственное, которое они не признают рабочим и не считают источником создания стоимостей. Где же они проводят грань между трудом, время которого подлежит учету и деятельностью, которую невозможно не признать трудом, но время которой не заслуживает внимания экономической науки. Этой гранью является факт оплаты труда, то есть превращения его продукта в товар. Время, затрачиваемое работниками прачечной, потому бесспорно всеми признается рабочим, что оно было оплачено. Услуга по стирке белья стала товаром. А белье, постиранное и поглаженное домохозяйкой во внепроизводственное время, получается, не является результатом труда, потому что не производилась оплата за эту деятельность. ***Вот где, де факто, проводят экономисты границу между рабочим и нерабочим временем.*** То, что было оплачено, признается рабочим временем. То, что не было оплачено, не признается рабочим временем. Если бы ту же самую работу по стирке и глажению белья выполняла домработница, получающая оплату за свой труд, то никому бы не пришло в голову считать время, затраченное ею на этот труд, нерабочим. Конечно, с таким разделением одной и той же деятельности в зависимости от того была ли за нее произведена оплата на труд и нетруд,



нельзя согласиться. И тем не менее это происходит постоянно. Достаточно сказать, что труд, совершаемый вне производственных отношений обмена, не включается в ВВП. Чуть позже будут приведены цифры, характеризующие затраты времени на вне производственный труд, который не учтен через стоимостные показатели в ВВП. Вот почему мы такое внимание уделяем вопросу о классификации затрат времени.

У показателя ВВП как у критерия развития общества много недостатков, о которых немало написано, особенно учеными, провозгласившими концепцию устойчивого развития. Но теперь выясняется, что есть еще один очень важный недостаток. ВВП, как показатель, суммирующий все блага через стоимостную оценку этих благ, не учитывает значительную часть благ, созданных во внепроизводственном рабочем времени. А это ошибка около 30 %, потому что внепроизводственное рабочее время составляет около половины производственного рабочего времени, официально учитываемого и являющегося мерилем стоимости. Граница между рабочим и нерабочим временем должна проходить не по факту их оплаты, а по тому, вынужденными ли являются затраты времени или они определяются индивидом для удовлетворения его потребности в отдыхе и саморазвитии. Если человек читает книгу по истории, потому что этого требует его профессиональная деятельность, то время, затрачиваемое на это чтение, следует считать рабочим, независимо от того происходит это дома, в библиотеке или на рабочем месте. Чтение этой же книги для собственного удовольствия, для саморазвития справедливо будет отнести к свободному времени. Время, занятое ходьбой по пути на работу, следует относить к рабочему времени, потому что это вынужденное внешними обстоятельствами занятие. А ходьба в качестве отдыха, для собственного удовольствия или поддержания здоровья может быть отнесена к свободному времени.

Как и в любой классификации, четкое разделение общего баланса времени на составляющие не всегда возможно.

Если человек получает удовольствие от своей работы, и она способствует его ощущению самосовершенствования, то время, затрачиваемое на такой труд, вполне может им восприниматься как свободное, то есть расходуемое на занятие, приносящее внутреннее удовлетворение. Но это пока скорее исключение, чем правило. В большинстве же случаев можно успешно использовать предлагаемую классификацию.

Если руководствоваться определением рабочего времени по Марксу, то время, затраченное на домашний труд (приготовление пищи, приобретение продуктов, уход за предметами быта), время, занятое в личном подсобном хозяйстве, приемка и сдача смен и т. п., безусловно, является рабочим временем.

Тогда общий баланс времени можно записать в следующей форме:

$$T_{\text{общ}} = T_{\text{п.р}} + T_{\text{вн.п.р}} + T_{\text{физ}} + T_{\text{св}}, \quad (1)$$

где  $T_{\text{общ}}$  – общее время в измеряемом периоде (сутки, неделя, месяц, год);

- $T_{п.р}$  – производственное рабочее время;  
 $T_{вн.п.р}$  – внепроизводственное рабочее время, включающее время, связанное с работой на производстве, время, затраченное на ведение домашнего хозяйства, время, занятое в личном подсобном хозяйстве, и т. д.;  
 $T_{физ}$  – время на удовлетворение физиологических потребностей;  
 $T_{св}$  – свободное время.

При такой трактовке рабочее время есть совокупность производственного и внепроизводственного рабочего времени и записывается в следующем виде:

$$T_{раб} = T_{п.р} + T_{вн.п.р}, \quad (2)$$

где  $T_{раб}$  – рабочее время.

Все рабочее время имеет одну цену, независимо от того является ли оно общественно-организованным или нет. Поэтому сбережение внепроизводственного рабочего времени также важно, как и сбережение производственного времени и должно быть предметом экономического анализа.

Закон экономии времени, сформулированный Марксом, гласит о необходимости сбережения всякого времени, затрачиваемого на обеспечение потребления и всестороннего развития личности, а не только производственного рабочего времени.

Однако до настоящего времени в поле зрения экономической науки в большей степени находится производственное рабочее время. Этому можно найти следующее объяснение: именно производственным рабочим временем располагает общество. Остальное время находится в распоряжении индивидов и создается впечатление, что поскольку общество им не распоряжается, то экономия его не очень важна для общества. Но это, безусловно, не так, потому что конечная цель общества не столько экономия производственного рабочего времени, сколько увеличение свободного времени, которое Маркс называл подлинным богатством общества. «Рабочее время, даже когда меновая стоимость будет устранена, всегда останется созидающей субстанцией богатства и мерой издержек, требующихся для его производства. **Но свободное время – время, которым можно располагать, есть само богатство: отчасти для потребления продуктов, отчасти для свободной деятельности, не определяемой, подобно труду, под давлением той внешней цели, которая должна быть осуществлена, и осуществление которой является естественной необходимостью или социалистической обязанностью – как угодно** [2, с. 265-266].

Оно, свободное время, определяется следующим образом:

$$T_{св} = T_{общ} - T_{раб} - T_{физ}. \quad (3)$$

Поскольку время удовлетворения физиологических потребностей не подлежит сокращению, то закон экономии времени касается только рабочего времени, независимо от того является оно производственным или внепроизводственным. И за счет его сокращения может возрасти свободное время, которое Маркс назвал подлинным богатством общества.

О необходимости учета не только общественного труда писал еще академик С. Г. Струмилин.

**Академик С.Г. Струмилин при изучении бюджета времени рабочих, колхозников и служащих труд в общественном производстве называет общественным трудом, а весь труд, включая домашний, ходьба на работу, связь с рынком – обязательным.** Но если домашний труд, ходьба на работу является обязательным трудом, то время, затраченное на этот вид труда, правомерно тоже включать в рабочее время.

Почему важно уяснение понятия рабочего времени? Потому что, если считать рабочим только время, занятое в общественном производстве, а затем применить положение Маркса о том, что «сбережение рабочего равносильно увеличению свободного времени» [3], то получается, что достаточно сбережения времени общественного труда, чтобы увеличить свободное время. На самом же деле не менее важным является уменьшение времени внепроизводственного труда, которое по величине, особенно у женщин, соизмеримо со временем производственного труда.

То, что академик С. Г. Струмилин называл обязательным трудом, измеряется как раз величиной рабочего времени в предлагаемой нами трактовке, то есть как сумма производственного и внепроизводственного времени. По данным М. Бужевича [3] ежегодные затраты времени на самообслуживание в быту составляли в СССР 110 – 120 млрд человеко-часов, что было эквивалентно ежегодным официально признаваемым трудовым затратам 55 – 60 млн промышленных рабочих. Продолжительность же рабочего дня, если пользоваться предложенной нами трактовкой понятия рабочего времени, составляла для мужчин около 11 часов и для женщин около 14 часов.

Получается, что внепроизводственное рабочее время составляет около 40 % от производственного для мужчин и 75 % для женщин. Это если учитывать не только время на самообслуживание в быту, но и время, затрачиваемое в пути на производство и обратно, уход за собой до и после смены.

Если еще домашний труд воспринимается многими как труд, то время, затрачиваемое в пути или на уход за собой до и после смены, многими специалистами не признается за рабочее по той причине, что в это время человек ничего не создает. Он бездействует, говорят они. Как же можно бездействие приравнять к сознательному труду?

Нам это возражение представляется необоснованным, потому что на производстве тоже довольно часто время бездействия приравнивается ко времени действия и одинаково оплачивается. Возьмем дежурного слесаря на заводе. Он может целыми часами ничего не делать, но находится к готовности

к действию в тот момент, когда произойдет какая-то неполадка. За эту готовность к действию ему платят зарплату. И чем меньше времени он будет занят устранением неполадок, тем лучше для производства. За сокращение простоев оборудования, как раз того времени, когда он действовал, ему даже премию платят. Потому что чем более квалифицирован слесарь, тем быстрее он найдет причину неполадок и устранит ее. Сокращение времени его действия и увеличение времени бездействия является благом для производства. Или другой пример, когда платят за бездействие. Это пожарные. Они должны быть всегда готовы мгновенно приступить к действию, но всем хорошо, когда эта готовность оказывается невостребованной. И никому не приходит в голову не считать такое бездействие трудом и не оплачивать его. Правда, когда-то в середине двадцатых годов, когда в нашей стране искали новые формы производственных взаимоотношений, какому-то чиновнику пришла в голову идея оплачивать работу пожарных по количеству потушенных пожаров, то есть по труду, как он его понимал. Через некоторое время возросло количество пожаров. Когда разобрались, то выяснилось, что пожарные, желая сохранить заработок, сами стали устраивать пожары, чтобы было, что тушить.

Так что бездействие, если оно вызвано внешними обстоятельствами и связано с удовлетворением каких-то потребностей, вполне справедливо относить к рабочему времени. Например, если человек ждет на остановке трамвай, возвращаясь с работы, то это потеря времени должна включаться в рабочее время. Ведь эта затрата времени сократила его свободное время, то самое, которое по выражению Маркса, является подлинным богатством. Или, если работник вынужден от проходной завода добираться до своего рабочего места 20-30 минут, что нередко бывает на крупных предприятиях, то это тоже правомерно включать в рабочее время. На некоторых крупных предприятиях организовали внутризаводской транспорт, который доставляет работников от проходных к рабочим местам. Это теоретически возможно не осмысленное, но практически очень правильно оцененное сокращение рабочего времени.

Если придет понимание того, что внепроизводственное рабочее время так же должно оцениваться, как и производственное, то изменится оценка эффективности многих инноваций в сфере потребления.

Например, сегодня много пишут о так называемом электронном правительстве [4,5]. Цель этого нововведения заключается в том, чтобы уменьшить время, затрачиваемое гражданами при обращении в государственные или муниципальные службы для решения каких-то вопросов. Если допустить, что гражданин, обращающийся в указанные организации, сэкономит после внедрения названной инновации в среднем хотя бы 5 часов за год, то это даст экономию в целом по стране около 500 млн человеко-часов внепроизводственного рабочего времени. Потому что бесконечные поездки по разным инстанциям, ожидание в очередях, конечно, никто не отнесет к свободному времени. Если мы разделим среднемесячную заработную плату по стране, на среднюю продолжительность рабочего времени в месяц, то мы получим среднюю стоимость человеко-часа, равную примерно 130-140 руб. Помножив количество сэкономленного по стране на этой инновации

внепроизводственного рабочего времени на стоимость человеко-часа, мы получим экономический эффект около 70 млрд рублей.

Этот же подход можно было бы использовать при оценке экономической эффективности внедрения компьютерных технологий в здравоохранении, направленных на уменьшение потерь времени гражданами при их посещении поликлиник. Оплата коммунальных услуг, связанная с потерей времени, так же является резервом экономии внепроизводственного рабочего времени, равно как и затраты на ожидание автобусов, трамваев и троллейбусов, нахождение в автомобильных пробках.

Не менее важно научиться оценивать возможность уменьшения затрат внепроизводственного рабочего времени при использовании потребителями новых товаров. Например, если приобретение новой посудомоечной машины позволяет сэкономить в домохозяйстве хотя бы 10 минут в сутки, то нетрудно подсчитать, что за год это дает экономию 60 часов, а за весь срок службы (допустим 10 лет) экономию в 600 часов. В денежном выражении это выльется в сумму 8-9 тысяч рублей.

Если маркетологи умело доведут такую информацию до потенциальных покупателей, то это будет мощным аргументом при позиционировании товара на рынке. Расхожее выражение «время – деньги» получит свое экономическое подтверждение.

Есть еще один очень важный аспект правильного понимания роли внепроизводственного времени в жизни людей.

При оценке качества жизни для международного сопоставления используются такие показатели, как уровень ВВП, уровень образования, продолжительность жизни, и т. п. Но никто при этом не сравнивает количество свободного времени, которым в среднем располагает гражданин той или иной страны. А ведь это одна из важнейших характеристик качества жизни. Более того, по мере усложнения экологической обстановки на нашей планете рост ВВП все с меньшей вероятностью сможет использоваться как показатель устойчивого развития. Зато показатель свободного времени, которое Маркс в свое время назвал подлинным богатством общества, может быть признан очень важной составляющей качества жизни. Именно свободное время дает возможность для удовлетворения наивысшей человеческой потребности – потребности к самосовершенствованию.

Для того чтобы иметь возможность измерить затраты внепроизводственного рабочего времени, необходимы наблюдения, которыми могли бы заниматься и социальные службы, и статистические государственные учреждения, а также маркетинговые подразделения компаний, производящих потребительские товары.

В нашей стране такими исследованиями занимались в советское время. Правда, это были разрозненные наблюдения по отдельным элементам внепроизводственного рабочего времени, поскольку такого обобщающего понятия не существовало. Были локальные наблюдения за затратами времени на бытовое самообслуживание, на затраты времени в приусадебных хозяйствах.

Если экономическая наука признает внепроизводственное рабочее время как важную составляющую общего ресурса времени, оказывающую влияние на величину свободного времени, соизмеримого с затратами производственного рабочего времени, и определит учет внепроизводственного времени как задачу, не менее важную, чем учет производственного рабочего времени, то найти способы организации такого учета в масштабах страны, регионов не составит труда. Зато способность оценивать сокращение затрат этого времени может существенно повлиять на выбор тех или иных инновационных мероприятий как в масштабах общества, так и в деятельности отдельных компаний. При этом компании, определяя сегменты рынка, на которых будет продаваться их продукция или услуги, могут дифференцировать стоимость часа внепроизводственного рабочего времени в зависимости от уровня зарплаты своих потенциальных покупателей. Если покупателями будут люди, час рабочего времени которых стоит 1000 рублей, то и экономия часа их внепроизводственного рабочего времени будет стоить не 130-140 рублей как среднестатистическая, а те же 1000 рублей. Значит и цена на товары, продаваемые на этом сегменте рынка, может быть выше, но она все равно окажется привлекательной для покупателя, если ему обоснованно и достоверно показать, сколько внепроизводственного рабочего времени он сэкономит, приобретя данный товар. Высокооплачиваемый покупатель, естественно, оценит сэкономленный ему час времени по более высокой шкале, чем низкооплачиваемый. Для маркетологов открывается новый спектр возможностей позиционирования своего товара.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Румянцев А. М., Яковенко Е. Г., Янаев С. И. Инструментарий экономической науки и практики. М.: Знание, 1985.
- 2 Маркс К., Энгельс Ф. // Собрание соч. 2-е изд. М.: Изд-во Политической литературы, 1964. Т. 26, ч. III. 473 с.
- 3 Маркс К., Энгельс Ф. // Собрание соч. 2-е изд. М.: Изд-во Политической литературы, 1969. Т. 26, ч. II. 618 с.
- 4 Малитиков Е. М. Электронное правительство – цивилизованное общество // Федеральная газета. 2009. № 11.
- 5 МВД разработал единую базу информации // Ведомости. 2011. 16 ноября.

Опубликовано в Журнале экономической теории. 2008. № 2.

## **Анализ динамики отношения душевого дохода ВВП США и России**

Сегодня много и справедливо говорят о том, что необходимо повысить национальную производительность труда в нашей стране. Но при этом в качестве обоснования необходимости повышения производительности нередко приводят совершенно невероятные цифры якобы имеющего место отставания от других стран. Так, Президент РФ Медведев Д.А. в марте 2008 года на встрече с российскими предпринимателями сообщил о том, что в некоторых отраслях мы отстаем по производительности труда в 20 раз. В выступлениях Председателя Правительства РФ Путина В.В. называлась цифра отставания в 4 раза и ставилась задача в кратчайший срок ликвидировать это отставание за счет инновационного преобразования экономики.

Полностью разделяя тезис о необходимости повышения производительности труда, мы посчитали целесообразным попытаться разобраться в том, насколько и от кого конкретно мы отстали, почему это произошло и насколько нынешняя модель развития может обеспечить ликвидацию этого отставания.

В качестве показателя национальной производительности труда нами взят доход ВВП на душу населения. Понимая несовершенство этого показателя, впрочем, как и самого показателя ВВП, используемого в качестве критерия уровня развития, мы считаем возможным его применение хотя бы как приблизительного, оценочного.

В нижеприведенной таблице приведено соотношение душевых доходов США и России за разные периоды.

Таблица 1

Отношение душевых доходов США и России

Наименование показателя	Годы							
	1861	1913	1980	1990	2000	2005	2010	2020
Отношение душевого дохода США к душевому доходу России	66,3	6,17	1,88	2,46	4,85	3,82	3,29	22,3

Примечание к таблице:

1. Отношение душевых доходов за 1861 год рассчитано по результатам исследований, проведенных совместно Хьюстонским университетом и НИЭН при Госплане СССР.

2. Отношение доходов за 1913 г. подсчитано по данным, подготовленным профессором Н.Д. Кондратьевым по заданию В.М. Молотова в 1927 г.

3. Отношение душевых доходов за 1980-2005 гг. и прогноз на 2010 г., 2020 г. взяты из работы «Мировая экономика: прогноз до 2020» [1, прил. 9].

Нетрудно заметить, что за 50 лет с 1861 по 1913 гг. России, вступившей на капиталистический путь развития после освобождения крестьян, не удалось изменить соотношение по душевому доходу по сравнению с США. Разрыв оставался таким же огромным. Так что миф о якобы блестящем развитии капитализма в России в конце XIX и начале XX веков, сделавшим ее опасным конкурентом для западных стран, в том числе для США, цифрами не подтверждается. Авторы этого мифа заявляют, что если бы не социалистическая революция, уведшая Россию с блистательного пути, и для этого специально инициированная боявшимися могучего противника американскими капиталистами, то Россия давно бы уже обогнала весь западный мир.

Мы не говорим о нелепости этого утверждения с точки зрения истории, но и экономические данные свидетельствуют о несоответствии этих предположений действительности.

В табл. 2, составленной на основании данных того же профессора Н.Д. Кондратьева в 1927 г., это несоответствие очевидно.

Таблица 2

Сравнение душевых доходов некоторых стран

№ п/п	Страна	Год исчисления	Доход на душу в золотых рублях
1	СССР	1925/26	75,7
2	Россия	1913	101,4
3	Германия	1923	223
4	Бельгия	1923	249,9
5	Франция	1923	348,3
6	Великобритания	1923	413,5
7	США	1923	625,8
8	Италия	1923	165,2
9	Румыния	1923	114,3
10	Болгария	1923	97,2
11	Португалия	1923	77,7
12	Австралия	1923	305,3

Почему же России за 50 лет капиталистического развития не удалось сократить разрыв в душевом доходе по сравнению с США и другими западными странами?

Потому что Россия оставалась преимущественно аграрной страной, а сельское хозяйство в российских природно-климатических условиях в принципе не могло давать достаточно большой прибавочный продукт, о чем



убедительно написали в своих книгах: «Почему Россия не Америка» [2] и «Советская цивилизация. От начала до Великой Победы» [3] А. Паршев и С.Г. Кара-Мурза со ссылками на видных российских ученых и общественных деятелей начала XIX века и советских экономистов. Специалисты по сельскому хозяйству называют большую часть наших сельхозугодий зоной рискованного земледелия. Вот почему урожайность в царской России составляла в среднем 7 центнеров с гектара и была при этом в несколько раз меньше, чем во Франции и Германии, а не потому, что русский крестьянин был темен, ленив и склонен к пьянству, как писали по этому поводу некомпетентные и неуважающие свой народ деятели.

Наоборот, следует согласиться с Кара-Мурзой, сказавшим: «Русские крестьяне совершили чудо организации труда и технологии – продвинули земледелие в непригодные, по европейским меркам, области. И при этом не озлобились, не озверели. Они – гордость человечества [3].

И одним из чудес организации была крестьянская община, без которой крестьяне не смогли бы выжить в зоне рискованного земледелия. Столыпинская реформа, предназначенная для уничтожения крестьянской общины и насильственного внедрения в России фермерства, была встречена крестьянами в штыки. Она не давала никакого роста производительности труда. Несмотря на два урожайных года подряд, ежегодный рост производительности труда в сельском хозяйстве составил в 1909-1913 гг. всего лишь 1,4 %, в то время как в 1901-1905 гг. он составлял 2,5 %. И по-другому не могло быть, потому что приобретение в частную собственность земли не сопровождалось механизацией труда. Новые собственники предпочитали сдавать землю за плату, не оставлявшую крестьянам даже прежнего низкого уровня дохода. Оставшись без земли, крестьяне были обречены на вымирание. Вот почему за восемь лет 1907-1915 гг. из общины вышло всего 10 % крестьян и то половина из них потом вернулась обратно. Столыпинская реформа провалилась не потому, что его убили революционеры, а потому, что она несла гибель крестьянству, которое не могло на своих крохотных наделах, полученных по выходу из общины, обеспечить рентабельное товарное производство в условиях зоны рискованного земледелия, когда каждый третий год был неурожайным. В неурожайном 1911 году разразился голод, охвативший до 30 млн крестьян.

Теперь относительно российской промышленности, которая якобы бурно развивалась в начале XX века и могла бы успешно конкурировать с западными странами, если бы Россия не свернула со столбовой дороги капитализма.

В табл. 3 приведены некоторые цифры, характеризующие отношение производства важнейших видов продукции России и США.

Отношение производства некоторых видов продукции России и США в 1913 г.

Наименование	Единицы измерения	Отношение производства России и США, %
Электроэнергия	кВт·ч	8
Нефть	т	27
Сталь	т	15
Чугун	т	5
цемент	т	13

*Примечание:* данные из юбилейного сборника [4].

Эти цифры свидетельствуют о том, что соперничать в области промышленного производства Россия не могла и потому экономической угрозы американским капиталистам не представляла. Да и та промышленность, что была в России, в значительной степени принадлежала иностранному капиталу.

Итак, дореволюционная Россия имела огромное отставание в уровне душевого дохода вплоть до начала Первой мировой войны и последовавшей за ней Великой Октябрьской социалистической революцией.

Зато в последующие годы, как видно из табл.1, разрыв в уровне душевого дохода стал стремительно сокращаться. Несмотря на то, что первые десять лет после революции ушли на восстановление разрушенного во время гражданской войны и интервенции народного хозяйства и еще десять лет выпали из нормального развития в связи с Великой Отечественной войной и восстановительным периодом после нее, к 1980 г. разрыв в душевом доходе сократился до 1,88.

По общему объему ВВП Россия в 1980 г. вышла уже на третье место в мире. СССР тогда находился на втором месте.

За счет чего были достигнуты такие впечатляющие результаты?

*Во-первых*, за счет национализации крупной промышленности, развитие которой осуществлялось по единому плану ради достижения общенародных результатов – индустриализации страны.

Во время мирового кризиса 1929-1932 гг. единственной страной, которая стремительно развивалась, был СССР, и идеи государственного планирования, дотоле казавшиеся западным экономистам абсурдными, привлекли всеобщее внимание и в той или иной степени стали заимствоваться. Стихийное развитие уже больше не казалось единственно возможным.

За 12 лет в СССР были получены результаты, ранее казавшиеся западным экономистам недостижимыми. Они приведены в табл. 4.

## Динамика производства важнейших видов продукции

Наименование видов продукции	Единицы измерения	Годы			
		1928	1932	1937	1940
Электроэнергия	млрд кВт·ч	5	13,5	36,2	48,3
Нефть	млн т	11,6	21,4	28,5	31,1
Уголь	млн т	35,5	64,4	128	165,9
Сталь	млн т	4,3	5,9	17,7	18,3
Турбины	тыс кВт·ч	44	299	1156	1172
Станки металлорежущие	тыс. шт	2	19,7	48,5	58,4
Паровозы...	шт	479	827	1172	914
Вагоны грузовые магистральные	тыс. шт	7,9	15,2	29,8	309
Грузовые автомобили	тыс. шт	0,74	23,75	180,3	136
Тракторы	тыс. шт	1,3	48,9	51	31,6
Комбайны зерноуборочные	тыс. шт	—	10	43,9	12,5
Цемент	млн т	1,8	3,5	5,5	5,7
Пиломатериалы	млн м <sup>3</sup>	13,6	24,4	33,8	34,8
Обувь кожаная	млн пар	58	86,9	183	211
Сахар-песок	тыс. шт	1286	828	24211	2165
Улов рыбы, китов, морского зверя	тыс т	840	1333	1609	1404
Масло животное	тыс. шт	82	72	185	226
Масло растительное	тыс. шт	48	490	539	798
Консервы	млрд усл. банок	0,1	0,7	1,1	1,3

Таблица составлена по материалам юбилейного статистического сборника [4].

Таких темпов индустриализации не знала мировая история. Но это было вызвано объективной необходимостью, заключающейся в том, чтобы обеспечить обороноспособность страны и создать условия для механизации сельского хозяйства. Кроме того, это был единственный путь резкого увеличения производительности труда, поскольку промышленное производство в значительно меньшей степени зависит от неблагоприятных природно-климатических условий, чем сельскохозяйственное, бывшее до того главным видом деятельности в России.

Во-вторых, резкий рост производительности труда был обеспечен за счет механизации сельскохозяйственных работ, которая была бы невозможна без коллективизации сельского хозяйства.

На единоличных участках размером в несколько десятин земли экономически нецелесообразно было использование тракторов, комбайнов, грузовых автомобилей и т. п.

Это могло оказаться эффективным только в крупных коллективных хозяйствах. Коллективизация на основе механизации позволила сократить численность работников сельского хозяйства страны за 12 лет в 1,56 раза при одновременном росте валового продукта с 26,1 млрд руб. в 1913 г. и 27,4 млрд руб. в 1928 г. до 39,6 млрд руб. в 1940 г. Десятки миллионов бывших крестьян стали работниками промышленности, без которых невозможна была бы индустриализация, необходимая для обеспечения суверенитета страны. Россия всегда рассматривалась Европой как угроза, начиная с XV – XVI веков, независимо от того была ли она царской, советской или нынешней «демократической». Чтобы сохранить суверенитет, ей всегда необходимо было быть сильной, чего без мгновенной индустриализации обеспечить было невозможно.

Те, кто утверждает, что наша страна на пути фермерских хозяйств сохранила бы якобы некогда благополучное сельское хозяйство и что в период коллективизации были уничтожены самые умные и трудолюбивые крестьяне, а остались только ленивые и безынициативные и что коллективизация привела к развалу сельского хозяйства, видимо, не знакомы со статистикой, приведенной в табл. 5.

Таблица 5

Производство сельскохозяйственной продукции в 1928-1940 гг.

№ п/п	Годы	Валовая продукция, млрд руб.	Зерно, млн т	Мясо, млн т	Молоко, млн т	Яйцо, млрд шт	Картофель, млн т	Шерсть, тыс т	Хлопок-сырец, тыс т	Льноволокно, тыс т	Сахарная свекла, млн т
1	1909- 1913 средне- годовой	26,1	72,5	4,8	28,8	11,2	22,4	192	0,68	316	10
2	1928	27,4	69,3	4,2	29,3	9,2	41,1	157	0,58	275	7,9
3	1937	32,6	97,4	3	26,1	8,2	58,7	106	2,58	362	21,6
4	1940	39,6	95,6	4,7	33,6	12,2	76,1	161	2,14	349	18

Таблица составлена по материалам юбилейного статистического сборника [4].

Конечно, такое кардинальное преобразование, как коллективизация, сопровождалась на первых порах значительным количеством ошибок и потерь,

но в итоге сельское хозяйство не развалилось, а наоборот продуктивность его, как это видно из приведенных в табл. 5 цифр, выросла на 30-40 %, а подушевой доход, с учетом сокращения численности, вырос в 2,25 раза.

Что касается истребления самых умных и инициативных, то официальные цифры говорят о том, что было депортировано (а не уничтожено) около 1 % крестьянских семей.

Это, конечно, очень много, но все-таки не десятки миллионов, как утверждают сегодняшние критики коллективизации. Кулацкие семьи претерпели много на первых порах. Но уже в 1936 г. они были уравнены в правах.

Нам кажется справедливой оценка событий философом А. Зиновьевым, именовавшимся в советское время диссидентом: «Коллективизация была не злым умыслом, а тактической неизбежностью. Процесс бегства людей в город все равно нельзя было остановить. Коллективизация ускорила его. Без нее этот процесс стал бы, может быть, болезненным, растянувшись на несколько поколений. Дело обстоит не так, будто высшее советское руководство имело возможность выбора пути. Для России в исторически сложившихся обстоятельствах был один выбор: выжить или погибнуть.

А в отношении путей выживания выбора никакого не было. Сталин явился не изобретателем русской трагедии, а лишь выразителем ее. Колхозы были злом, но не абсолютным. Без них в тех реальных условиях была невозможна индустриализация, а без последней нашу страну разгромили бы уже в тридцатые годы, если не раньше. Но и сами колхозы имели не только недостатки. Один из соблазнов и одно из достижений реального коммунизма состоит в том, что он освобождает человека от тревоги и ответственности, связанной с собственностью» [5].

**Третьим** обстоятельством, позволившим нашей стране резко увеличить производительность общественного труда и тем самым снизить разрыв в душевом доходе с США, было создание совершенно независимой от внешних обстоятельств финансовой системы. Бушевавшая в мире инфляция не касалась нашего развития. Национальный доход, в соответствии с материалами того же юбилейного сборника, вырос в 1940 г. по сравнению с 1922 г. в 11 раз, в то время как численность населения выросла в 1,43 раза. Это значит, что душевой доход вырос в 7,7 раза. Именно тогда был достигнут рывок в снижении разницы между душевым доходом США и России. В результате, несмотря на десять лет, вырванных в связи с войной и послевоенным восстановлением из нормального хода развития экономики, уже к середине 60-х годов двадцатого века разница в производительности труда в США и СССР составляла 2 раза. Почему же в дальнейшем столь стремительное сокращение разрыва затормозилось и к 1980 г. разница уменьшилась только до 1,88?

*Во-первых*, потому, что есть объективные причины, обусловившие неизбежность более высоких материальных и трудовых издержек при создании благ в России по сравнению с США. Эти причины достаточно убедительно раскрыты в уже упоминавшийся работах Паршева и Кара-Мурзы. Независимо от технологического уровня и формы собственности затраты на производство

килограмма говядины на Урале всегда будут выше, чем в Техасе. Причем эта разница будет исчисляться не процентами, потому что в России скот находится на стойловом содержании 8 месяцев в году (и в это время его надо кормить и содержать в отапливаемом помещении), а в США он содержится на свободном выпасе. Калорийность питания людей в осенне-зимнем периоде, количество многосезонной одежды, затраты на создание жилища, приспособленного к температурам – 30°С, – 40°С, и отопление жилища при этих температурах требуют значительно больших издержек на воспроизводство рабочей силы. Мы привели только пару примеров из множества обстоятельств, связанных с природно-климатическими и географическими условиями России, неизбежно приводящих к меньшему душевому доходу при прочих равных условиях. К сожалению, ни советские, ни современные российские ученые-экономисты не уделяли должного внимания этим различиям и не произвели расчетов, которые бы показали, какой может быть разница в душевом доходе США и России в идеале. Нам совершенно ясно, что их отношение не может быть равно 1. Поэтому лозунги о достижении равной с США производительности труда следует считать утопичными. Может быть это отношение в идеале должно быть 1,3–1,4. Это надо рассчитывать для сопоставимых по технологии и организации условий.

*Во-вторых*, уменьшение разрыва в душевом доходе замедлилось, потому что, начиная с середины 60-х годов прошлого века, начало все больше проявляться несовершенство хозяйственного механизма, все меньше соответствующего сущности социалистической экономики. И хотя до застоя, о котором с таким ужасом заявляла горбачевская команда, дело не дошло, но снижение темпов роста ВВП действительно имело место. Рост ВВП на уровне 3-4 % в год в восьмидесятых годах по сравнению с 9-14 % ежегодного роста в пятидесятых-шестидесятых годах справедливо рассматривался тогда как недостаточный, хотя сегодня такой темп роста считается чуть ли не свидетельством успешного развития. Но с середины восьмидесятых годов разрыв в душевом доходе США и России начал возрастать, как мы видим из табл. 1.

Что же произошло?

*Во-первых*, в результате пресловутых «кардинальных экономических преобразований» была разрушена социалистическая экономика. Преобразования были законодательно оформлены в 1987 г. и, начиная с 1988 г., начался кризис социалистической экономики, который дошел до своего пика в 1991 году. Вот почему в 1990 г. отношение между душевым доходом США и России увеличилось с 1,88 до 2,46.

*Во-вторых*, полный «демонтаж» социалистической экономики, проведенный в 1992 г., привел к экономическому краху российской экономики, потери которой за 90-е годы XX в. оказались большими, чем военные потери к 1945 году.

Об этом, как его сейчас нередко именуют в литературе «лихом десятилетия», написано очень много. Поэтому останавливаться на нем нет

смысла. Но результат таков, что в 2000 году отношение душевых доходов, как видно из той же табл. 1, выросло до 4,85.

Следовательно, когда сегодня наши руководители говорят об отставании по производительности труда, то объективности ради надо бы указывать, что таким огромным это отставание оказалось не в наследие от социалистической экономики, а вследствие бездарных горбачевско-ельцинских реформ.

Начиная с двухтысячного года отставание в душевом доходе сократилось в 1,5 раза, но остается достаточно большим.

К сожалению, отставание в производительности труда по сравнению с отставанием в душевом доходе сократилось гораздо меньше, потому что ВВП рос, начиная с 2000 года, преимущественно за счет исключительно благоприятной конъюнктуры на мировом рынке, в первую очередь, роста цен на нефть и металлы.

Для того чтобы убедиться в этом, достаточно внимательно посмотреть цифры в табл. 6.

Сначала следует пояснить, почему взяты определенные годы, указанные в табл. 6.

**1987 год** принят в качестве точки отсчета не только потому, что это последний год социалистической экономики, но и потому что цифры этого года дают представление о том, каким производственным потенциалом располагала и в определенной мере располагает сейчас Россия.

Дело в том, что сегодня в экономических исследованиях в большинстве случаев за точку отсчета принимают 2000-й год, и тогда сопоставление с текущими результатами создает благоприятное впечатление роста. Возьмем для примера грузовые автомобили. Их, как видно из табл. 6, производили в 2000-м году 184 тыс. штук, а в 2007 году 286 тыс. штук. Вроде неплохо. А то, что в 1987 г. их производили 680 тыс. штук остается вне поля зрения. А ведь именно цифра 680 тыс. штук в 1987 г. дает представление о производственном потенциале, о степени его использования и о мере падения производительности труда. Или возьмем зерно. В 1987 г. его производили 108 млн т. Если брать эту цифру, то текущие урожаи 60-80 млн т не выглядят свидетельством процветания сельского хозяйства России. А в сравнении с 2000-м годом все вроде бы неплохо. То же самое по мясу. В 1987 г. его произвели 10 млн т, в 1991 г., когда уже была развалена изнутри социалистическая экономика, 8,3 млн т, а в 2000-м лишь 4,4 млн т. Сегодня производится 7,1 млн т, и по сравнению с 2000-ым годом такой объем выглядит привлекательно. Но такое сравнение не дает представление о том, как же мы используем тот потенциал, который был уже создан.

**1992 г.** принят в таблице для сравнения с периодом начала полного «демонтажа» социалистической экономики и оценки результатов первого десятилетия рыночных преобразований.

При сопоставлении цифр из табл. 6 становится очевидным, что производство продукции в натуральном выражении за двадцать лет не выросло практически ни по одному показателю, а по многим видам продукции оно значительно ниже, чем было в 1987 г., особенный провал – в машиностроении.

**2000 г.** приведен в таблице, потому, что он постоянно фигурирует во всех исследованиях как переломный, как начало периода восстановления народного хозяйства. И это справедливо. Единственно, что многие экономисты, восторженно описывающие первое десятилетие двадцатого века, не отмечают, то это рост восстановительный, означающий повышение степени использования ранее созданного промышленного потенциала. Поэтому сравнивать российский темп роста ВВП с европейским без учета этого обстоятельства некорректно.

**2007 г.**, приведенный в табл. 6, позволяет сравнивать текущее положение дел с тем, каким оно было до кризиса 2008-2009 годов.

Таблица 6

Объемы производства важнейших видов продукции в России за 1987-2010 гг.

Наименование видов продукции	Единицы измерения	Годы				
		1987	1992	2000	2007	2010
1	2	3	4	5	6	7
Электроэнергия	млрд кВтч	1006	1008	878	1015	1037
Нефть	млн т	570	399	324	491	505
Уголь	млн т	420	337	258	315	317
Сталь	млн т		67	59,2	72,4	66,3
Природный газ	млрд м <sup>3</sup>		641	584	651	642
Тракторы	тыс. шт	250	200	12	13,5	
Металлорежущие станки	тыс. шт	90	53,4	8,9	5	2
Комбайны зерноуборочные	тыс. шт	42	42,2	5,2	7,2	4,3
Экскаваторы	тыс. шт	27	15,4	3,4	5,1	2,1
Бульдозеры	тыс. шт	19	12,2	3	3,3	0,94
Грузовые автомобили	тыс. шт	680	583	184	286	153
Турбины	тыс. шт	14,8	8,3	2,1	6,1	–
Кузнечно-прессовые машины	тыс. шт	4,3	16,5	1,2	2,6	1,9
Электромашинны круп.	тыс. шт	21	14,9	4,1	5,2	2,3
Электродвигатели переменного тока	тыс. шт			598	898	228
Легковые автомобили	тыс. шт		963	1022	1290	1209
Троллейбусы	тыс. шт	2500	1685	498	644	397
Цемент	млн т	85	61,7	32,4	54,7	50,4
Пиломатериалы	млн м <sup>3</sup>	82	53,4	20	23,2	19
Ткацкие станки	тыс. шт	1800	1187	95	60	3
Зерно	млн т	108	106,9	65,5	81,8	61
Мясо	млн т	10	8,3	4,4	5,6	7,1
Картофель	млн т	39	38,3	34	30,8	21,1
Молоко	млн т	53	47,2	32,3	32,2	31,9
Яйцо	млрд шт	50	42,9	34,1	37,8	40,5
Рыба и рыбопродукты	млн т	8,3	5,3	3,8	–	3,72



Окончание табл. 6

1	2	3	4	5	6	7
Мясо промышленной переработки	тыс. т		4686	1193	2504	3870
Сахар-рафинад	тыс. т	1100	747	708	409	
Сахар-песок	тыс. т		3923	6076	6099	5023
Масло животное	тыс. т		762	267	274	207
Комбикорма	млн т	38	27,4	8	12,2	16,6
Алкогольные напитки	млн д.л		76,3	74,4	111	103

*Примечание:* данные взяты в ежегодных статистических сборниках

Даже производство нефти, поставки которой на экспорт по ценам, в несколько раз превышающим реальные издержки, составляют примерно одну треть годового ВВП, и то еще не достигли уровня 1987 года. Это означает, что за двадцать лет производительность труда не только не возросла, но даже уменьшилась.

Надежда на то, что приватизация промышленности в руках новых хозяев повысит ее эффективность, не подтвердилась. Поэтому и отношение душевого дохода США и России оказалось большим, чем оно было в 1980 году. И даже это неблагоприятное для нас отношение несколько приукрашивает истинное положение дел, потому что значительная часть ВВП (выручка от продажи нефти на экспорт) это благоприятное для российской экономики приращение, но не основанное на подлинном росте производительности труда, а на мировой конъюнктуре, которая может существенно измениться.

Выполнить справедливо поставленную руководством страны задачу о повышении производительности труда можно, только опираясь на рост внутреннего спроса, обеспеченного отечественным производством, чтобы вновь в стране потреблялись отечественные тракторы, станки, комбайны, бульдозеры и т. д. Одним из важнейших условий импортозамещения, кроме инновации, является кардинальное изменение отношения к качеству. Для этого нужна государственная политика в области управления качеством, такая, какой она была в Японии во второй половине XX в. и какой она является сейчас в Турции, Китае. Тогда наши военные перестанут закупать вооружение за рубежом, ставя тем самым под угрозу обороноспособность страны. Причем эта политика в области качества может базироваться на системе управления качеством, существовавшей в нашем оборонном комплексе до его развала. Создание превосходной оборонной техники, до сих пор обеспечивающей наш суверенитет, является подтверждением того, насколько эффективной была та, ныне разрушенная, система управления качеством.

Для того чтобы задача роста производительности труда была реалистична, необходимо, чтобы экономисты все-таки подсчитали, насколько производительность труда в нашей стране неизбежно будет ниже мировой в силу тех исключительных, не имеющих аналога, условий, о которых говорилось ранее. Правильное понимание разницы необходимо и для

правильной постановки задач, и для определения выгодного для России уровня интеграции в мировую экономику.

## **ЛИТЕРАТУРА**

- 1 Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под редакцией академика А.А. Дынкина / ИМЭМО РАН. М.: Магистр, 2007. 429 с.
- 2 Паршев А. Почему Россия не Америка? М.: Крымский мост, 2000.
- 3 Кара-Мурза С. Г. Советская цивилизация. От начала Великой Победы. М.: Изд-во Экспо; Изд-во Алгоритм, 2005. 640 с.
- 4 Народное хозяйство СССР 1922-1972 гг. Юбилейный статистический ежегодник. М.: Статистика, 1972. 847 с.
- 5 Зиновьев А. Имя века. Советская Россия. Отечественные записки. 2003.

Опубликовано в журнале «Экономика региона». 2012. № 3.

### **3. РАЗУМНЫЙ УРОВЕНЬ ИНТЕГРАЦИИ СТРАНЫ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ**

Суждение о необходимости углубления интеграции в мировую экономику стало настолько распространенным, что вопрос о том, а всегда ли это целесообразно для какой-то конкретной страны и насколько стоит открывать ее экономику, как-то не возникает. Все говорят о том, что международное разделение труда обеспечивает наилучшее сочетание всех видов ресурсов и потому позволяет производить продукцию с наименьшими издержками, что обеспечивает выгоду как производителю, так и потребителю. В общем случае это справедливо. Но, как известно, любая разумная мысль при ее строго логическом развитии может быть доведена до абсурда. Или, как говорит русская пословица: «Заставь дурака богу молиться он и лоб разобьет», то есть в любом правильном деянии есть какие-то пределы, за порогом которых хорошее дело превращается во вредное.

Мы хотим доказать, что и в интеграции в мировую экономику есть такие пределы, превышение которых приносит вред, особенно для такой страны, как Россия.

В качестве одного из важных показателей уровня интеграции страны в мировую экономику предлагается рассматривать отношение стоимости экспорта к ВВП, предполагая, что нормальный внешнеторговый оборот обеспечивает примерное равенство экспорта и импорта.

По статистическим данным, за 2007 год это отношение для России составляет 27 %, в то время как у США 8,6 %, т. е. Россия уже гораздо глубже, чем США интегрировалась в мировую экономику.

Тем не менее руководители нашей страны и многие экономисты говорят о необходимости дальнейшего повышения степени интеграции в мировую экономику.

Нам представляется такое устремление далеко не бесспорно правильным. Надо было бы сначала определить, что дает нашей стране интеграция в мировую экономику, в частности, что дает нам экспорт и импорт с точки зрения непосредственной экономической выгоды в текущем периоде и с точки зрения экономической безопасности страны.

Начнем с эффекта от экспорта в текущем периоде.

Еще со времен А. Смита известно, что выгодно продавать за рубеж те товары, затраты на создание которых внутри страны ниже, чем за ее пределами.

При этом универсальным мерилom затрат, в соответствии с законом стоимости, выступали общественно необходимые затраты труда. В те времена мир в рассуждениях Смита, Риккардо и Маркса воспринимали как

совокупность стран европейской цивилизации с их примерно одинаковыми природно-климатическими и географическими условиями и поэтому примерно одинаковыми затратами на воспроизводство рабочей силы и на создание условий для протекания производственного процесса. Китай, Индия, Южная Америка, страны Юго-Восточной Азии и России не принимались в расчет в этих рассуждениях. Их значительно отличающиеся природно-климатические и географические условия, существенно влияющие на уровень затрат на воспроизводство рабочей силы, соответственно не учитывались. Поэтому все внимание при сравнении уровня затрат сосредоточивалось только на затратах непосредственного рабочего времени, расходуемого в самом производственном процессе. А затраты на воспроизводство рабочей силы априори принимались примерно одинаковыми. Правда, Маркс говорил о сложном и простом труде и о разных затратах на подготовку специалистов разной квалификации. Но речь не шла о разных затратах на воспроизводство рабочей силы в разных странах. И это понятно, потому что в рассмотрении принимались страны с примерно с одинаковыми природно-климатическими условиями, соответственно с примерно одинаковыми затратами на питание, одежду, жилище, отопление.

Сейчас мир изменился. Наступила эпоха глобальной экономики, в которой уже все страны с их совершенно несопоставимыми природно-климатическими и географическими условиями вовлечены в международный товарообмен. Теперь руководствоваться законом стоимости в прежнем его толковании, предусматривающим учет затрат рабочего времени только на непосредственное производство товара, невозможно.

При примерно одинаковой технологии производства и уровне квалификации и организации производства, обеспечивающих одинаковые затраты труда непосредственно в самом производстве, оказывается, что разный уровень затрат на воспроизводство рабочей силы и создание условий для производства играет нередко решающую роль в обеспечении конкурентоспособности продукции, создаваемой в разных странах, в зависимости от их природно-климатических и географических условий.

Это давно уже поняли транснациональные компании, которые в течение последних двадцати лет активно перемещают свое производство в теплые страны, имеющие достаточно образованное население. При таких крупных перемещениях производства из европейских стран и даже из североамериканских штатов в страны Юго-Восточной Азии в Мексику и т. п. нередко ухудшается социально-экономическая обстановка в тех странах, из которых это производство выводится. Высококвалифицированные специалисты, ранее работавшие в этих производствах, оказываются безработными, и даже если они получают пособие по безработице, то моральное состояние их оказывается ужасным, что непременно сказывается на социальной обстановке в странах, лишившихся рабочих мест из-за того, что издержки на воспроизводство рабочей силы в других странах оказались более благоприятными.

Поэтому такая передислокация производства вызывает недовольство правительств стран, лишившихся рабочих мест. Но они не в состоянии повлиять на решения транснациональных компаний, ссылающихся на законы рыночной экономики, требующие от них поиска вариантов с минимальными издержками. И никто при этом не просчитал баланс между выгодой компаний, преследующих свои узкокорпоративные интересы, и потерями общества в результате затрат на создание новых рабочих мест, оказания помощи безработным, моральными потерями людей, вынужденных после 15-20 лет безупречной работы менять специальность и образ жизни.

Поэтому кажущееся на первый взгляд бесспорно выгодным углубление международного разделения труда при более пристальном рассмотрении оказывается не всегда безупречно полезным. Об этом очень убедительно писал в своей книге: «Революция малого бизнеса» американец Майкл Шумен: «Один из главных парадоксов современной американской жизни состоит в том, что, несмотря на огромное богатство и прогресс, мы никогда, не чувствовали себя настолько небезопасно. Миллионы американцев среднего класса воспользовались низкопроцентными кредитами и позаимствовали краткосрочную стабильность, но мы знаем, что рано или поздно ситуация потерпит крах. Толчком может стать лопнувшее дутое предприятие в сфере недвижимости, обвал доллара США, высокий уровень инфляции, подгоняемой стремительно растущими ценами на энергию, бомба, взорванная террористами, или все вместе взятое.

Причины, лежащие в основе нашего небезопасного положения, многочисленны и разнообразны, но нет сомнений в том, что главный обвиняемый – это совокупность сил, которые мы стали называть глобализация» [1, с. 39-40].

Из этой цитаты видно, что за два года до глобального финансово-экономического кризиса 2008 г. Шумен предсказал вероятность краха и довольно точно указал возможные причины.

При этом он справедливо писал о том, что глобализация, основанная на утверждениях о сокращении издержек в результате международного разделения труда, не только создает неуверенность в завтрашнем дне у миллионов добросовестных, трудолюбивых граждан, но и противоречит принципам демократии. Может ли считать себя человек живущим в демократическом обществе, если где-то за тысячи километров от него группа менеджеров транснациональной компании принимает решения, от которых зависит его судьба.

Решения принимаются со ссылкой на закон стоимости, который вроде действует неотвратно в интересах всего мирового сообщества. Но, во-первых, сама роль закона стоимости в условиях глобализации претерпела изменения, о чем более подробно сказано в работе «Закон стоимости в условиях глобализации экономики» [2], и, во-вторых, любой гражданин страны вправе рассчитывать на защиту его интересов избранным им правительством от губительных для него решений группы не избранных народом менеджеров, действующих в интересах корпораций, а не всего общества.

*Следовательно, сам уровень интеграции мировой экономики, видимо, должен быть определен таким образом, чтобы достоинство международного разделения труда находились в каком-то определенном соотношении с неблагоприятными последствиями, вытекающими из этого разделения.*

И уж тем более каждая страна должна определить степень открытости своей экономики, уровень ее вовлеченности в мировую экономику.

Цель настоящей статьи заключается в том, чтобы попытаться проанализировать, каким должен быть уровень интеграции в мировую экономику для России. Начнем с того, какие товары России выгодно экспортировать, то есть на производство каких товаров средние издержки российских производителей ниже, чем среднемировые.

На первый взгляд ответить на этот вопрос чрезвычайно просто. Надо сопоставить себестоимость конкретного российского товара и сравнить ее со сложившейся мировой ценой.

Но это кажущаяся простота.

Дело в том, что на большинство видов ресурсов внутрироссийские цены существенно отличаются от мировых цен и, что еще важнее, от реальных затрат. Они ниже мировых цен и ниже реальных издержек. Поэтому себестоимость, исчисляемая производителем и кажущаяся ему достоверной, оказывается заниженной.

Продавая на экспорт свой товар по мировым ценам, а нередко и по ценам ниже мировых, такой товаропроизводитель убежден, что совершает выгодную сделку, если эти цены выше его себестоимости. На самом же деле такая сделка выгодна товаропроизводителю, но не выгодна России. Поясним на примере с алюминием. В советское время большинство алюминиевых заводов строилось рядом с гидроэлектростанциями, чтобы получаемая на гидроэлектростанциях электроэнергия тут же потреблялась алюминиевыми заводами. Главной составляющей в себестоимости алюминия является электроэнергия. Построенные 30-50 лет назад государственные гидроэлектростанции дают сейчас практически бесплатную электроэнергию, и потому себестоимость российского алюминия очень низка. Когда после отмены государственной монополии на внешнюю торговлю российские алюминиевые заводы выбросили на мировой рынок миллионы тонн дешевого алюминия, то вполне может быть, что их новые хозяева даже не понимали, что они творят. Мало того, что они обрушили цены на мировом рынке алюминия и не только сами недополучили миллиарды долларов, но и лишили таких же денег других производителей алюминия, которые вынуждены были организовываться в картель, чтобы противостоять российским алюминщикам. Наши алюминщики, продавая по невероятно низким ценам алюминий, лишили и Россию значительных экспортных поступлений. Ведь никакой заслуги производителей алюминия в том, что у них низкая себестоимость, нет. Это следствие низкой цены на электроэнергию. По существу они на мировой рынок выбросили почти бесплатную электроэнергию гидроэлектростанций, построенных государством и принадлежащих государству. Если бы Россия продала эту

электроэнергию по мировым ценам, то получила бы на этом прибыль. А так все досталось покупателям алюминия бесплатно.

Это только один из примеров того, к чему приводит незнание подлинной величины затрат на производство товаров, которые в России на большинство видов продукции материального производства значительно выше среднемировых.

Почему же они выше?

Подобный ответ на этот вопрос содержится в книгах А. Паршева «Почему Россия не Америка» [3] и С. Г. Кара-Мурзы «Советская цивилизация. От Великой Победы до наших дней» [4].

В настоящей статье мы попытаемся фрагментарно указать наиболее существенные факторы, обусловившие более высокие издержки в России по сравнению с другими странами, с использованием количественных данных, приведенных в названных работах.

*Главное – это климат.* Нет ни одной другой страны в мире, имеющей столь низкую среднегодовую температуру ( $-5,5^{\circ}\text{C}$ ). Для сравнения среднегодовая температура в Исландии составляет  $-1^{\circ}\text{C}$ . И если выделить из всей территории России ту, в которой среднегодовая температура составляет  $-2^{\circ}\text{C}$ , то это будет примерно 1/3 часть. Это наиболее обитаемая часть России. По оценкам специалистов, среднегодовая температура  $-2^{\circ}\text{C}$  это нижний предел эффективной экономической деятельности. Мало того, что в нашей стране столь низкая среднегодовая температура, так еще перепад температур достигает  $70-90^{\circ}\text{C}$ .

Столь суровым климатом Россия обязана не только своему северному широтному расположению, но и отсутствию незамерзающих морей, которые смягчают климат. Гольфстрим, который отапливает Западную Европу и остатками тепла согревает Скандинавский полуостров, не доходит до России. Северный Ледовитый океан почти на всем протяжении России оказывает губительное влияние на ее климат. Ни одна другая страна в мире не живет в таких климатических условиях и это, конечно, сказывается на уровне затрат как на капитальное строительство производственных и жилых объектов, так и на текущих расходах.

Подчитано, что стоимость одинаковых по назначению производственных объектов в Европе обходится в 2,5-3 раза дешевле, чем в России, и в 5-6 раз дешевле в странах Юго-Восточной Азии.

В России надо закладывать фундамент в 4-5 раз более глубокий, чем в Англии, потому что глубина промерзания грунта у нас 1,7 м, в Европе же 0,3 м. Толщина стен соответственно в европейских странах 0,2 м, а у нас 0,9. Поскольку в России здания приходится рассчитывать на снеговую нагрузку толщиной 1 м, плиты перекрытия, фермы, колонны все делается гораздо более мощным. И все это стоит больших денег.

Да еще все эти здания должны быть оснащены мощной отопительной системой, которая требует солидных капитальных затрат и, самое главное, постоянных текущих затрат на отопление. И затраты на освещение с учетом малой продолжительности светового дня тоже выше. По оценкам специалистов,

расходы электроэнергии, обусловленные климатическими условиями России, достигают  $\frac{3}{4}$  энергозатрат в обычном не специфически энергоемком производстве.

И от этого никуда не денешься, какой бы совершенной ни была технология. ***Среду обитания изменить невозможно.*** Это мы коснулись повышенных затрат на обеспечение условий производства, обусловленных холодным климатом.

А теперь рассмотрим влияние российского климата на величину затрат на воспроизводство рабочей силы.

Оно сказывается в том, что калорийность питания работающего и членов его семьи в России должна быть выше среднемировой в три раза. Но при этом и затраты на производство продуктов питания в России неизмеримо больше. Урожайность зерновых у нас в 3-4 раза ниже, чем в Европе. В Англии, Голландии она составляет 70-80 центнеров с гектара. Такой была разница в начале XX века. Такой же эта разница остается и сейчас. Критики колхозного сельского хозяйства, бывшие особенно популярными в конце 80-х годов XX в., связывали низкую продуктивность нашего сельского хозяйства с коллективной формой хозяйствования. Но это не соответствует действительности. Урожайность пшеницы на юге Канады, примерно соответствующем по климатическим условиям югу России, в фермерских хозяйствах соответствует урожайности в колхозах Ставрополья (20-27 центнеров с гектара). И голод обрушивался на Россию примерно каждые 11 лет, унося миллионы жизней, еще до большевиков, обвиняемых теперь в голоде 1932-1933 гг. Наоборот, после этого последнего голода государство создало запасы, которые позволили последующие страшные для сельского хозяйства систематические неурожаи, обрушивающиеся с той же периодичностью, переживать без катастроф. Но неурожайные годы остались, и это не зависит от социального строя, а зависит от климата. Большинство сельскохозяйственных земель России находится в зоне рискованного земледелия. Мясомолочная продукция производится тоже с большими издержками, т. к. 8 месяцев в году скот находится на стойловом содержании, а не на свободном выпасе. Издержки на производство килограмма мяса в России несопоставимы с издержками в Техасе или Аргентине. Все это вместе взятое приводит к тому, что затраты на питание в России в несколько раз выше, чем, допустим, в Китае или Индонезии.

Но ведь еще есть потребность в зимней одежде, обуви, теплом жилище, которое стоит в несколько раз дороже, чем жилище в теплых странах. Необходимы затраты на отопление в течение 8 месяцев в году. До революции, когда цены на топливо (дрова) устанавливались без скидок, крестьянин  $\frac{1}{3}$  часть своего дохода тратил на отопление. Таких расходов не нес европейский крестьянин и уже тем более крестьянин в Юго-Восточной Азии.

В советское время отопление было практически бесплатным, но и сейчас, когда стоимость отопления существенно возросла, она значительно ниже той, которая была бы при мировых ценах на топливно-энергетические ресурсы.



Наши товаропроизводители, уплачивая значительно более низкую, чем в Европе, зарплату по сравнению со среднемировой, на самом деле оплачивают только часть затрат на воспроизводство рабочей силы. Остальная часть либо распределяется на общенародные затраты, либо обеспечивается за счет недопотребления работающими.

Рабочая сила в России это один из наиболее недостаточно оплачиваемых ресурсов. Если бы заработная плата работающих была на уровне потребления развитых стран, то она должна была бы быть в несколько раз более высокой и это, естественно, значительно повысило бы себестоимость российских товаров.

Рассмотрим теперь влияние климата России на транспортные издержки, которые по множеству оценок составляют до 30 % стоимости конечного продукта.

В России 8 месяцев в году нельзя пользоваться водным транспортом, который значительно дешевле сухопутного. 80 % предприятий в других странах использует водный транспорт. Автодороги и железные дороги в зимнее время приходится расчищать от заносов. Мы к этому привыкли и не обращаем внимание на то, что это тоже затраты. Автодороги постоянно приходят в негодность под воздействием низких температур. Даже сделанные иностранцами по самым лучшим технологиям и из лучших материалов дороги в России очень скоро перестают отличаться от других, потому что постоянные перемены температур разрушают их. А издержки на транспортировку по таким дорогам возрастают из-за повышенного расхода топлива и из-за расходов на ремонт транспортных средств и дорог. В дополнение к повышенным затратам на транспортировку из-за климата на повышенную величину транспортных расходов влияет и сама протяженность России на 10 тыс. км. Расстояние между товаропроизводителями измеряется не десятками километров, как в большинстве случаев в других странах, а сотнями или даже тысячами километров. Поэтому в России заниженные по сравнению с другими странами транспортные тарифы. Иначе экономика страны просто не смогла бы функционировать. Не было бы единого экономического пространства, значит, не было бы единой страны. Но товаропроизводители, естественно, об этих реально более высоких транспортных издержках не подозревают и считают свою себестоимость отражением всех издержек на создание товара.

Влияние всех этих факторов на подлинный размер затрат в материальном производстве надо было бы подсчитать, чтобы точно определить, каков же уровень издержек при использовании среднемировых цен на все виды ресурсов.

Есть основание полагать, что по большинству видов продукции наши затраты окажутся выше среднемировых и, следовательно, их экспорт окажется невыгодным. Ни черные металлы, ни цветные, ни удобрения, ни даже машины и оборудование не следовало бы продавать за рубеж, если руководствоваться соображениями народнохозяйственной эффективности.

***По-настоящему выгодно для России экспортировать только такие товары, цена на которые значительно выше издержек. Это может быть продукция, воплощающая уникальные научно-технические разработки, не***

**имеющие аналогов. К таким товарам может относиться аэрокосмическая, военная продукция, программные продукты, продукция, основанная на нанотехнологиях.** Для таких товаров высокие российские производственные издержки не опасны, потому что цена на них несоизмеримо выше затрат в силу их уникальности, редкости.

Но ни одна страна не может быть лидером во множестве направлений. Поэтому доля экспорта от ВВП при продаже только таких товаров может исчисляться процентами. Может быть этого и достаточно, если отказаться от импорта тех товаров, которые можно производить в России. Вместо того, чтобы в ущерб для страны продавать металл, ограничивая возможность развития собственного машиностроения, авиастроения, судостроения, следует сориентироваться на внутренний рынок и обеспечить *импортозамещение* многих товаров, ныне импортируемых. Это обеспечит рабочие места в отраслях, которые сегодня загружены на 30-40 % мощности.

Многие считают, что экспорт углеводородного топлива выгоден для России и это направление, безусловно, стоит развивать. Сегодня это так. Продавать нефть и газ выгодно, потому что цены на них совершенно несоизмеримы с затратами на их добычу, хотя затраты у нас намного выше, чем во многих странах.

Добыча барреля нефти в Кувейте обходится в 5 долларов, у нас в Западной Сибири 15 долларов. Так что даже, если мировые цены опустятся до 25-30 долларов за баррель, все равно нефть выгодно будет экспортировать. Но может оказаться, что со временем ситуация изменится. Человечество всегда преодолевало те препятствия, которые мешали его развитию. Ограниченность запасов углеводородного топлива, являющаяся причиной вздутых цен и зависимости многих стран от небольшого количества нефтедобывающих стран, больше не устраивает мир. Началась интенсивная работа по избавлению от этой зависимости путем создания альтернативных искусственных видов топлива, уменьшения потребности в топливе и т. п. Рано или поздно эта работа приведет к тому, что цены на углеводородное топливо придут в соответствие с затратами, как и на все остальные ресурсы.

И тогда может оказаться, что наше топливо, добываемое в сложнейших климатических условиях, опять окажется дороже среднемирового и продавать его станет невыгодно.

Об этом надо бы задуматься уже сейчас, сооружая дорогостоящие нефте- и газопроводы и рассчитывая на долгосрочную выгоду от продажи нефти и газа.

***Резюмируя вышеизложенное, можно сказать, что безоглядное стремление к глобализации мировой экономики нельзя считать бесспорно правильным, а для России углубление интеграции в мировую экономику тем более нельзя считать бесспорно выгодным.***

Надо бы научиться считать подлинные затраты на производство товаров, принимая стоимость ресурсов на уровне мировых цен, и на основе таких расчетов определять стратегию развития внешнеэкономической деятельности. Причем, определяя стратегию, необходимо учесть вопросы

экономической безопасности, которые в настоящее время учитываются недостаточно, в том числе продовольственной безопасности.

Экономический кризис, разразившийся осенью 2008 года, должен еще раз заставить нас понять, что недальновидно строить стратегию развития, опираясь только на сложившуюся ситуацию. Уж очень неравновесна мировая экономическая система и поэтому стоит всегда считать не только сегодняшние выгоды от участия в ней, но и вероятные потери при нарушении равновесия.

Автор настоящей статьи не считает себя вправе утверждать, что надо немедленно сменить вектор развития от углубления в мировую экономику к уменьшению степени участия в международном разделении труда, но предлагает задуматься над тем, насколько обосновано и правильно ли вообще принятое сегодня в концепции развития российской экономики до 2020 года направление на углубление участия в международном разделении труда, достаточно ли обосновано намерение вступить в ВТО.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. Майкл Шуман. Революция мелкого бизнеса. Как минимаркеты побеждают в глобальной конкуренции. М.: Вершина, 2007. 396 с.
2. Пичурин И. И. Закон стоимости в условиях глобализации экономики // Журнал экономической теории. 2008. № 1.
3. Паршев А. П. Почему Россия не Америка. М.: Крымский мост, 2000.
4. Кара-Мурза С. Г. Советская цивилизация. От Великой Победы до наших дней. М.: Изд-во Экспо; изд-во Алгоритм, 2004. 768 с.

Опубликовано в Журнале экономической теории. 2009. № 3.

## **Общие принципы корпоративной стратегии российских компаний обрабатывающей промышленности**

В последние годы в обрабатывающей промышленности активно идет процесс концентрации капитала в форме создания крупных отраслевых компаний, холдингов, объединяющих определенное количество предприятий.

И это естественный, закономерный процесс, соответствующий современному уровню развития производительных сил.

Если мы вспомним, что происходило лет пятнадцать-двадцать назад, то тогда протекал обратный процесс – шла дезинтеграция производственных комплексов. Под флагом повышения самостоятельности и специализации разъединялись не только производственные объединения, но десятилетиями существовавшие предприятия. В Екатеринбурге примером такого разделения на самостоятельные части стали Уралмашзавод, Турбомоторный завод и другие известные предприятия. Мания дезинтеграции, когда каждая часть целого полагала, что, избавившись от объединяющих «оков», станет жить легче, перекинулась с политического уровня на экономический. Всем хотелось суверенитета.

Но очень скоро стало очевидным, что самостоятельность сопровождается ростом накладных расходов и снижением устойчивости на рынке. Не говоря уже об утрате возможности технического развития, связанной с отказом от концентрации капитала, присущей крупным хозяйствующим субъектам. Когда, допустим, Режевской механический завод – высокотехнологичное предприятие, в начале 90-х гг. XX в. разделился на одиннадцать субъектов хозяйственной деятельности, то оказалось, что все стали нежизнеспособными.

И генеральные директора этих мини-предприятий не смогли, несмотря на обретенную ими самостоятельность, обеспечить этим новообразованиям конкурентоспособность и элементарную занятость. Пришлось объединяться. Создаваемые в настоящее время объединения предприятий это благо, если только объединения не превращаются в монополистов.

При этом под монополизмом мы понимаем тип отношений, когда один из партнеров по обмену имеет возможность навязывать другому свою волю. Если на рынке действует несколько товаропроизводителей, но они все вместе имеют возможность навязывать свои условия обмена покупателям, то это монополизм. Если несколько крупных покупателей на рынке, действуя согласованно, могут навязать свои условия товаропроизводителям, то это тоже монополизм. Бороться с ним должно государство, но в России пока борьба с монополизмом ведется недостаточно эффективно. В числе причин недостаточной эффективности действий антимонопольных ведомств можно назвать и отсутствие четкого определения границ рынка по продуктовому и географическому признаку. Например, трубный завод производит определенное количество бесшовных труб нефтяного сортамента. Что понимать под рынком, на котором он действует? Весь рынок труб, или рынок

труб нефтяного сортамента. В зависимости от того как мы определим границы рынка, он может быть отнесен к рынку монополистической конкуренции, к олигопольному или монопольному. И тогда отношение антимонопольных ведомств к объединению предприятий в единый комплекс может быть разным. По поводу совершенствования антимонопольного законодательства ведется определенная работа, которая должна позволить ограничивать опасность монополизма при концентрации капитала, сохранив полезные для экономики страны и для предприятия последствия такого объединения.

Но для того чтобы эти объединения были эффективными, необходимо иметь правильно выбранную корпоративную стратегию. Под стратегией мы понимаем совокупность стабильно используемых принципов, которыми руководствуются в процессе движения к идеальному проекту организации, определяемому ее миссией. Такая трактовка понятия стратегии обоснована автором в работе [1]. На основе стратегии должны разрабатываться стратегические планы.

Обоснованию некоторых наиболее общих принципов корпоративной стратегии российских компаний обрабатывающих отраслей посвящается настоящая статья.

***Первый принцип. Главная цель организации – создание и удовлетворение потребностей потребителя.***

Широко распространенное среди российских бизнесменов и некоторых экономистов убеждение в том, что главной целью организации является получение максимальной прибыли, не соответствует представлениям об устойчивом развитии социально-экономической организации, каковой является крупная компания. Любой управленец, понимающий идеи системного подхода, согласен с тем, что цель системы, которая может позитивно восприниматься окружающей средой, не должна быть направлена внутрь системы. Поясним эту мысль на примере.

Автомобиль создан для того, чтобы перевозить грузы на какое-то расстояние, а не для того, чтобы экономить топливо. Перевозка грузов это предназначение автомобиля – цель, ради достижения которой он создан, а экономное расходование топлива – это условие, при соблюдении которого он будет пользоваться спросом. Если не удовлетворяет внешнюю цель – способность перевозить грузы, он никому не нужен вообще. Если он недостаточно экономичен, но способен перевозить грузы, то он может быть использован. Получение прибыли компанией – это внутренняя цель, которая важна для инвесторов, для компании как условие ее существования. По отношению к главной цели – созданию и удовлетворению потребителя, прибыль – это средство, без которого невозможно длительное существование компании.

По этому поводу в свое время Питерс и Уотермен в своей книге «В поисках эффективного управления» очень образно выразились: «Прибыль вроде здоровья. Вы нуждаетесь в ней, и чем ее больше, тем лучше. Но не ради нее вы существуете. Нужна всем понятная цель» [2, с. 100]. Подобные высказывания можно найти у Гелбрейта, Стиглица, Акоффа, Мацусити,

Роджерса и многих других видных экономистов-ученых и практиков. Генри Форд еще восемьдесят лет назад писал: «Делать дело на основе чистой наживы – предприятие в высшей степени рискованное. Это род азартной игры, протекающей неравномерно и редко выдерживающей дольше, чем несколько лет» [3, с.18]. Нынешний мировой кризис подтвердил эту давно высказанную здравую мысль. Финансовая пирамида, созданная Федеральной резервной системой США, приносившая ей огромные прибыли, не смогла существовать бесконечно. Понимание приоритета интересов потребителя по отношению к прибыли должно стать не красивой фразой, а основой для решения всех конкретных вопросов по выбору уровня качества, цены, инновационных программ, методов распределения товаров и т. п. Пока большинство российских менеджеров решают эти вопросы, руководствуясь представлением о приоритете сиюминутной прибыли. Этот приоритет обозначен в Уставах организаций, в их Политиках, миссиях, концепциях и прочих документах. Причиной такого допотопного представления о приоритете прибыли является убежденность в том, что компания существует для удовлетворения потребности собственников в получении дивидендов. Хорошо организованная компания, имеющая потребителей, может какое-то время пережить уменьшение прибыли или даже ее отсутствие. Она может сменить и хозяев. Но без потребителей ни одна компания не может прожить даже короткое время. Не случайно Питер Друкер, которого называют гуру менеджмента, говорил: «Существует лишь одно достоверное определение цели бизнеса – создание потребителя». Компания это не механизм для получения прибыли инвесторами, а социально-экономическая организация со своими собственными целями, которые должны быть сонаправлены с целями инвесторов, но никогда с ними полностью не совпадают. Собственные цели организации обязательно должны кроме интересов инвесторов учитывать прежде всего интересы окружающей среды (потребителей, поставщиков, государства, региона и т. п.), персонала компании, менеджмента.

**Второй принцип. Преимущественная ориентация на внутренний рынок.** Большинство российских промышленных компаний в своих программных документах, в том числе в стратегических планах, обозначают выход на экспорт как одну из приоритетных задач. Да и Правительство РФ, справедливо указывая как недостаток сегодняшней экономики зависимость ее от конъюнктуры на мировом рынке углеводородного топлива, считает необходимым увеличить продажу на экспорт продукции обрабатывающих отраслей. И даже сегодняшний мировой кризис, показавший опасность для национальной экономики чрезмерной зависимости от экспорта, не отрезвил от экспортной направленности.

Автор в своей статье «Разумный уровень интеграции в мировую экономику» [4] изложил свои соображения о том, что российские вещественные товары всегда будут содержать издержки, большие чем среднемировые в силу природно-климатических и географических особенностей страны, а также о том, что доля экспорта от ВВП на уровне 27 % непомерна высока для обеспечения устойчивого развития экономики, и эту

долю необходимо постепенно снижать, а не продолжать углубление интеграции в мировую экономику. Но это рассуждения с позиции страны. А компаниям-то может быть выгодно экспортировать продукцию исходя из их частных интересов? Может они правильно ориентируются на мировой рынок как на более привлекательный, чем внутренний. По нашему мнению, и компаниям это невыгодно, если не путать интересы компаний с интересами некоторых хозяев, не думающих о будущем компаний.

Во-первых, при ориентации на экспорт никогда нельзя быть уверенным, что спрос надежен. Протекающий в настоящее время мировой экономический кризис наглядно подтвердил, что все заверения о свободе торговли отступают в трудный момент перед желанием правительства каждой страны сохранить внутренний спрос для своих товаропроизводителей и соответственно принимаются патерналистские решения. Резкое падение экспорта металла в 2008-2009 году из России является подтверждением того, насколько ненадежна ориентация на экспорт.

Во-вторых, работа на внутренний рынок позволяет компаниям более динамично решать вопросы повышения качества. Об этом писал давно М. Портер, указывая, что без развитого внутреннего спроса нельзя рассчитывать на конкурентоспособность на мировом рынке.

Дело в том, что при поставке на внутренний рынок товаропроизводитель имеет возможность гораздо быстрее реагировать на изменения в условиях эксплуатации, использования, чем при поставке на экспорт. Некоторые специалисты полагают, что для российских компаний ориентация на внутренний рынок пагубна, ибо означает замедление развития. Это неверно. Если поставить задачу импортозамещения без патернализма, то на российском рынке нашим компаниям придется конкурировать с компаниями других стран, то есть тепличных условий не будет. Но зато будет возможность быстрее и глубже, чем зарубежные товаропроизводители, подстраиваться под постоянно изменяющиеся специфические российские условия потребления.

Опыт создания первоклассной военной продукции в нашей стране подтверждает, что внутренний спрос, при соблюдении приоритета интересов потребителей, вполне надежная основа для успешного развития.

В-третьих, работа на внутренний рынок заставит товаропроизводителей стремиться к приобретению сырья, материалов и комплектующих изделий на внутреннем рынке. Внутренний обмен значительно уменьшает влияние колебаний курса валют.

В-четвертых, многие российские компании машиностроительных, электротехнических отраслей, стремящиеся к выходу на экспорт, недооценивают проблем продвижения и послепродажного обслуживания, с которыми им придется столкнуться на насыщенном международном рынке. Создание системы обеспечения запасными частями, технического обслуживания, гарантийного и послегарантийного ремонта стоит очень дорого и занимает немало времени. И когда нет уверенности, что удастся завоевать покупателей и закрепить их за собой, то инвестиции на продвижение и послепродажное обслуживание очень рискованны. Надо помнить, что

недостаточно научиться делать высококачественную продукцию, чтобы ее покупали, потребитель должен быть уверен, что и через много лет после совершения покупки он не останется без помощи товаропроизводителя. В этом отношении у российских компаний неважная репутация, унаследованная еще от советских товаропроизводителей и пока не исправленная.

По нашему убеждению поставлять на экспорт по-настоящему выгодно для российских предприятий только высокотехнологичную продукцию, цена которой значительно отличается от издержек и, потому более высокие по сравнению со среднемировым уровнем издержки не будут препятствием для высокой конкурентоспособности такой продукции. Это продукция аэрокосмических, оборонных отраслей, материалы, полученные на основе нанотехнологий, и т. п.

***Третий принцип. Максимально высокий уровень самостоятельности предприятий, входящих в компанию.***

Если сравнить сегодняшний уровень самостоятельности российских предприятий, входящих в частные корпорации, с уровнем самостоятельности государственных предприятий времен социалистической экономики, то сравнение окажется не в пользу сегодняшнего дня. А ведь именно со справедливых упреков в недостаточном предоставлении предприятиям самостоятельности начиналась критика социалистической системы хозяйствования. Но получилось, что вместо повышения самостоятельности, о необходимости которой на основании опыта преуспевающих компаний развитых стран так справедливо рассуждали наши ученые и практики двадцать лет назад, новые хозяева урезали даже то, что было раньше. Многие компании все финансовые потоки сосредоточили в штаб-квартире. Там же накапливается большая часть прибыли.

Предприятиям жестко планируют инвестиционные расходы, расходы на персонал из штаб-квартиры. Предписывают кому и по какой цене продавать продукцию и у кого покупать материалы. Конечно, крупные инвестиции, расходуемые на мероприятия стратегического плана, должны быть под контролем компании. Но когда компания берет под свой контроль все мероприятия инвестиционного характера, вплоть до сооружения помещения стоимостью 1 млн рублей, то это нелепо. Раньше, в советское время, предприятия среднего размера могли иметь фонд развития в объеме до 1 млн рублей (по нынешним ценам около 150 млн рублей), которыми они могли распоряжаться сами. Если бы новые хозяева изучали опыт передовых компаний развитых стран, то они бы усвоили, что определенная часть прибыли остается в распоряжении предприятий. Они, эти предприятия, в соответствии с дивизиональной стратегией, ими разработанной и утвержденной компанией, многие вопросы решают самостоятельно, и компания не имеет права вмешиваться в их решения. Там давно поняли, что быть собственником это не значит уметь лучше управлять и что вмешательство извне в дела организаций, каковыми являются предприятия, должно быть минимальным, и очерчено заранее известными и ни при каких условиях не нарушаемыми правилами.



#### ***Четвертый принцип. Демократизация управления***

К сожалению, во многих российских компаниях господствует автократический стиль управления. Наши новоявленные бизнесмены убеждены, что только они знают, что хорошо для принадлежащих им компаний, совершенно не обращают внимание на то, что все успешные компании в развитых странах культивируют демократический стиль управления. Современное производство, с преобладанием в нем умственного труда работников, не может устойчиво развиваться, если эти работники не чувствуют своей сопричастности к целям организации и не имеют возможности влиять на результаты деятельности. Заинтересованности высшего менеджмента оказывается недостаточно. Методы экономического принуждения, без вовлечения всего персонала в решение соответствующих уровню их компетентности вопросов управления, оказываются малоэффективными. Эта парадигма современного менеджмента пока не стала одной из важнейших составляющих стратегии российских компаний, только приняв ее на вооружение, они могут стать по-настоящему конкурентоспособными. Мало признать необходимость демократизации управления. Для того чтобы она стала реальностью, необходимо изменить всю систему информации персонала о результатах деятельности, используя многое из прежнего советского опыта и опыта передовых западных компаний, изменить процедуру принятия решений и обеспечить отождествление интересов персонала с интересами компаний.

По поводу того, как это делается, написано очень много, и мы не ставили целью пересказ всего хорошо известного из теории и практики управления персоналом. Достаточно, если бы удалось убедить, что демократизация управления необходима.

#### ***Пятый принцип. Инновации должны сочетаться с непрерывным совершенствованием***

О целесообразности инновационного пути развития пишется много и справедливо, и большинство компаний отмечают в своих программах приверженность этому направлению. Но инновации, как правило, требуют значительных инвестиций, которыми многие российские компании недостаточно обеспечены. Есть значительно менее затратоемкий путь повышения эффективности производства – непрерывное совершенствование (кайдзен).

Суть этого способа заключается в вовлечении всего персонала в поиск множества недорогих, на первый взгляд малозначимых, усовершенствований оборудования, технологии, конструкции изделия. Это направление, сформировавшееся в Японии (отсюда и название кайдзен), сейчас широко распространяется в западных компаниях, благодаря своей высочайшей эффективности. В российских компаниях оно почти неизвестно, в то время как именно в нашей стране еще 50-60 лет назад значительная часть элементов непрерывного совершенствования реализовалось благодаря тому, что в то время персонал широко вовлекался в решение производственных проблем. Нам представляется, что пришло время, ни в коем случае не противопоставляя

кайдзен-инновациям, а дополняя одно другим, включить непрерывное совершенствование в набор принципов, составляющих корпоративную стратегию российских компаний обрабатывающих отраслей.

На основе корпоративной стратегии должны строиться функциональные стратегии компании и в соответствии с иерархией стратегии предприятий, которые станут основой стратегического планирования.

Конечно, приведенный в данной статье перечень принципов не исчерпывает всей совокупности принципов, которые каждая компания должна включать в свою корпоративную стратегию в соответствии с определенной ею миссией. Этот перечень нам представляется скорее всего недостаточным, но необходимым.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Пичурин И. И., Блинов Д. В. О стратегии и политике предприятия в области качества // Научно-технический сборник «Все о качестве. Отечественные разработки». М.: НТК «Трек», 2003. № 1 (28).
- 2 Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления. М.: Прогресс, 1990.
- 3 Форд Г. Моя жизнь. Мои достижения. М.: Финансы и статистика, 1989.
- 4 Пичурин И.И. Разумный уровень интеграции в мировую экономику // Журнал экономической теории. 2009. № 3.

Опубликовано в сборнике научных трудов IX международной научно-практической конференции, состоявшейся в г. Екатеринбурге 22-24 апреля 2010 г. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2012. № 2.

## **Ошибки во внешнеэкономической деятельности, которые нельзя повторять**

Основной парадигмой внешнеэкономической деятельности СССР была идея государственной монополии внешней торговли на все виды товаров. Известно, что государственная монополия на экспорт или импорт отдельных видов товаров не является специфически социалистическим способом внешнеэкономической деятельности. Эта монополия успешно применялась еще в Древнем мире. Но не на все товары. Перечень товаров, на торговлю которыми распространялась и сейчас распространяется государственная монополия, бывает шире или уже в зависимости от экономического состояния и политической обстановки, но обычно не бывает всеохватывающим, как в нашей стране.

Не будучи специалистом по внешней торговле, автор не считает, возможным оценивать, можно ли было разрешать какие-то малозначимые для экономики внешнеторговые операции малому частному бизнесу, но то, что главным направлением была государственная монополия, считает правильным.

Но при государственной монополии внешней торговли особое значение имеет правильно выбранная политика внешнеторговой деятельности. А вот в области политики внешнеторговой деятельности, по нашему мнению, начиная с периода хрущевских преобразований, стали накапливаться серьезные ошибки.

### ***1. Неправильная оценка желаемого уровня вовлечения страны в мировой товарооборот***

Со времен А. Смита в экономической литературе известно положение о том, что внешнеторговый оборот выгоден в том случае, когда внутренние издержки на продаваемые товары меньше, чем за рубежом, а на приобретенные товары внутренние издержки были бы большими, чем те, которые несут внешнеторговые партнеры и которые приходится покрывать импортными ценами. В этом смысл международного разделения труда вообще. Ведь разделение труда в общем случае тоже эффективно только тогда, когда оно приводит к снижению издержек. Чем больше набор товаров, при производстве которых внутренние издержки меньше внешних, тем более выгодным становится для страны расширение экспорта. Для чего мы приводим здесь эти простые истины? Для того чтобы показать чуть позже, что эти, казалось бы, элементарные соображения не учитывались должным образом при организации экспорта в нашей стране. Мы продавали товары, на создание которых тратили гораздо больше ресурсов, чем наши зарубежные партнеры, но даже не осознавали этого. И сейчас продолжается тот же невыгодный для нас товарообмен, но на еще более убыточных для нашей страны условиях.

Паршев А. в своей работе «Почему Россия не Америка» [1] очень аргументированно показал, что издержки материального производства в нашей

стране по совершенно объективным причинам независимо от социального строя и уровня прогресса всегда выше, чем в других странах, и потому внешнеторговый обмен по общему критерию экономической эффективности не мог быть выгоден СССР, а теперь России.

«Климат России суровей, чем в любой индустриальной стране мира, и это влияет на эффективность любого производства, если определять эффективность по критерию издержки/выгоды. Это, как мы увидим, касается не только сельского хозяйства. Никаким повышением общественной производительности труда устранить это влияние нельзя, коммунизм там у нас, капитализм или рабовладение» [1, с. 21]. Почему же это, казалось бы, очевидное обстоятельство оставалось неосознанным, и экономическое руководство СССР пребывало в твердой уверенности, что, продавая нефть, газ, металлы, мы совершаем выгодный для страны обмен. Сетовали при этом на то, что более выгодно было бы продавать не сырье и машины, что было бы более разумно, но о том, что продавать что-либо вообще невыгодно, не возникало даже мыслей. Дело в том, что советская система ценообразования, совершенно, кстати, правильная для внутреннего пользования в нашей стране, существенно занижала стоимость топливно-энергетических ресурсов по отношению к среднемировым ценам. Вслед за этим занижались издержки на производство всех товаров, если сравнивать издержки по среднемировым ценам. Создавалась иллюзия выгоды экспорта, допустим алюминия. Хотя на самом деле, продавая алюминий, мы, по существу, по недопустимо низким, по сравнению с мировыми, ценам продавали свою дешевую электроэнергию, потому что в стоимости алюминия главное – это затраты на электроэнергию. Если бы у нас была полностью открытая рыночная экономика, к чему нас ведут со вступлением в ВТО, оказалось бы, что у нас невыгодно вообще производить что-либо. Более высокий по объективным причинам уровень издержек привел бы к тому, что все наши товаропроизводители оказались бы неконкурентоспособными, а трудоспособное население осталось бы без работы. Слава богу, что социалистическая система хозяйствования с ее нацеленностью на общенародный результат позволила иметь низкие внутренние цены на топливно-энергетические ресурсы. Иначе в холодной России невозможно было бы осуществлять материальное производство. Неслучайно, даже сегодня в капиталистической России цены на топливно-энергетические ресурсы ниже мировых. Несмотря на постоянные призывы владельцев нефтяных и газовых компаний, производителей электроэнергии поднять цены на эти ресурсы до уровня мировых, правительство вынуждено обуздывать их аппетиты. Инстинкт самосохранения срабатывает, потому что иначе прекратится производство, так как станет очевидным, что покупать за рубежом дешевле, чем производить самим. Но покупать будет не на что и некому, так как, оставшись без работы, граждане прекратят быть покупателями.

Относительная закрытость, самодостаточность социалистической экономики затушевывала это важнейшее обстоятельство. При внутренней цене тонны стали 150 рублей, а продавали ее за 250 долларов за тонну. Эта сделка казалась выгодной. А то, что при применении мировых цен на все виды

ресурсов, и в первую очередь топливно-энергетических, подлинные издержки в рублевом исчислении оказались выше и составили 300-400 рублей, Но этого никто не видел, потому что расчеты такие сделать непросто да их никто и не делал.

Если бы не дефицит на многие товары на внутреннем рынке и не низкая конкурентоспособность по качеству на внешнем рынке, то наши правители с удовольствием расширяли бы экспортные поставки.

Установка на расширение экспорта не вызывала сомнений как одна из центральных идей внешнеторговой политики. Если бы кто-то тогда стал утверждать, что это губительная для экономики страны идея, его посчитали бы невменяемым. Слава богу, что для расширения экспорта были ранее названные ограничения да еще соображения экономической безопасности. Следует отметить, что по критерию экономической безопасности СССР в 80-х годах XX в., по оценке японских экономистов, имел высший в мире уровень. В некоторой степени эта самодостаточность была следствием постоянных ограничений в поставке для СССР целого ряда высокотехнологичных товаров, вводимых правительством США и их союзниками. Эти ограничения, конечно, приносили экономический ущерб, но зато заставляли нашу экономику повышать степень независимости. В значительной мере самодостаточность была вызвана самоограничениями, обусловленными интересами самообеспечения всеми видами вооружений, продовольствия на случай осложнения международной обстановки, которая, как известно, была всегда достаточно напряженной. Это ограничивало устремления к расширению экспорта. И слава богу.

На этапе мобилизационной экономики, когда в сельскохозяйственной стране экстренно решалась проблема индустриализации, и для этого надо было закупать за рубежом необходимое оборудование, можно было оправдать увеличение продажи сельхозпродуктов, сырья. Это было невыгодно, так как производство хлеба в России всегда было связано с большими издержками, чем в странах Европы, в силу тех самых неблагоприятных климатических условий. Не потому что русский крестьянин был недостаточно образован или ленив, он тратил больше времени на производство пуда зерна, а потому, что по всем критериям сельскохозяйственной науки условия большинства земледельческих районов заставляли их именовать зоной рискованного земледелия. И широко распространенный миф о дешевом хлебе, которым царская Россия кормила якобы Европу, – это несостоятельная с экономической точки зрения версия. Во-первых, Европа кормилась своим хлебом, и поставки его из России составляли всего несколько процентов в ее продовольственном балансе. А покупала Европа, потому что Россия продавала хлеб по действительно низким ценам. Но низкими цены были не потому, что были низкие издержки, а потому что его скупали у крестьян за бесценок, обрекая их на полуголодное состояние.

Эта же политика продажи хлеба за рубеж по низким ценам, не обеспечивающим покрытие издержек на уровне, необходимом для достойного существования крестьян, вынужденно продолжалась и при советской власти. Но при этом было понимание, что это невыгодное решение необходимо для

обеспечения создания условий для индустриализации, чтобы потом, когда страна обзаведется своим промышленным производством, можно было отказаться от вынужденного невыгодного обмена.

В целом курс был на создание самодостаточной экономики. Направленности на обязательное расширение экспорта не было. Он рассматривался только как способ получения средств для приобретения остро необходимых товаров, а не как способ повышения эффективности социалистической экономики. При этом всякий раз, будучи вынужденными тратить деньги на закупку по импорту, изучали вопрос о том, что надо сделать, чтобы впредь можно было отказаться от этих закупок.

Чуть позже мы увидим, какими дополнительными причинами объясняется ускорение расширения экспорта после начала хрущевских реформ. Сейчас же мы отмечаем, что в силу непонимания скрытых потерь, о которых мы только что говорили, расширение экспорта стало рассматриваться как экономически целесообразное явление, а не как вынужденная мера.

О фактическом увеличении объемов внешней торговли говорят статистические данные ЦСУ СССР, взятые из сборника «Народное хозяйство СССР» за 1985 год [2].

Таблица 1

Рост объема внешней торговли  
(в сопоставимых ценах; 1950=1)\* [2, с. 575]

Наименование	1960	1970	1975	1980	1985
Всего	3	7	10	13	16
в том числе:					
с социалистическими странами	3	6	8	10	12
с развитыми капиталистическими странами	4	10	20	25	27
с развивающимися странами	6	22	35	40	55

\* За «1» принят 1950 год.

Эти темпы роста внешнеторгового оборота значительно превышают темпы роста валового общественного продукта, приведенные в табл. 2, взятые из того же сборника [2, с. 34]

Таблица 2

Темпы роста валового общественного  
продукта за 1940-1985 годы (1940=1)\*

Наименование	1940	1945	1950	1960	1970	1975	1980	1985
Валовый общественный продукт	1	0,8	1,6	4,2	8,1	11	13,6	16,1

\* За «1» принят 1940 год.

Сопоставив данные этих двух таблиц, нетрудно заметить, что при росте валового общественного продукта с 1950 по 1985 годы в 10 раз внешнеторговый оборот вырос в 16 раз. Учитывая, что во внешнеторговом обороте СССР практически соблюдалось равенство между экспортом и импортом, это означает, что темп роста экспорта за эти 35 лет в 1,6 раз превысил рост производства, соответственно возросли потери нашей экономики, обусловленные продажей товаров с гораздо большими реальными издержками, чем это представлялось при том поверхностном рассмотрении, о котором мы пишем.

Если в 1950 году экспорт в фактических ценах составлял 1,6 млрд. рублей при валовом общественном продукте 128,7 млрд. рублей, то в 1985 году он составлял 72, 46 млрд. рублей при валовом общественном продукте 1382, 5 млрд. рублей. Следовательно, вместо доли экспорта в валовом продукте 1,2 % в 1950 году эта доля составила к 1985 году 5,24 %.

## ***2. Заниженная оценка возможностей советского научно-технического потенциала***

Можно, конечно, согласиться с тем, что в послевоенный период были допущены некоторые перехлесты в борьбе с преклонением перед Западом, но в целом стремление показать, что советская наука и промышленность способны самостоятельно решить сложнейшие технические проблемы на достойном уровне, было абсолютно справедливым и оправданным. Развитие нашего оборонного комплекса, обеспечившего без всякого заимствования с гораздо меньшими затратами паритет в области вооружений, является тому подтверждением. Но в период борьбы с «культом личности» стали опровергать все идеи дохрущевского периода, в том числе была отброшена идея о борьбе с преклонением перед Западом. На словах воспевая достижения советской науки и техники, на деле начали культивировать приобретения в развитых капиталистических странах многих видов оборудования и другой продукции производственно-технического назначения, которая могла бы быть изготовлена в СССР, заведомо предполагая, что они сделают все лучше. Это была серьезная стратегическая ошибка. С одной стороны, такой подход требовал наращивания экспорта, чтобы были средства на приобретение импортной техники. С другой стороны, этот подход лишил стимула к развитию отечественных производителей подобной техники. Автору, много лет работавшему в промышленности, приходилось сталкиваться с подобными ситуациями непосредственно. Огромные заказы на сотни миллионов долларов отдавались за границу, когда они могли бы быть успешно выполнены у нас. Например, в СССР был ряд заводов, изготавливающих отличное оборудование для черной металлургии: Уралмашзавод, Электростальский завод тяжелого машиностроения, Ново-Краматорский завод тяжелого машиностроения. И еще в начале 60-х годов XX в. никому в голову не пришло бы заказывать такое

оборудование в Германии, а уж тем более в Австрии или Италии. Во-первых, наши машиностроители не уступали по качеству технических решений.

Во-вторых, денег не было, чтобы приобретать за валюту то, что можно было сделать у себя.

К концу 60-х годов XX в., когда мы начали широко экспортировать нефть и газ, осваивая богатейшие месторождения Западной Сибири, и появилась валюта. Вдруг оказалось, что наши машиностроители недостаточно хороши, а вот лучше бы купить за рубежом.

Вот тут то и начало проявляться то самое, восстановившееся в 50-х годов XX в, преклонение перед Европой, да и, что греха таить, желание некоторых потенциальных заказчиков поучаствовать в заграникомандировках, переговорах. Лишенные заказов на крупные проекты великолепные конструкторские коллективы собственных машиностроительных заводов начали постепенно деградировать, и действительно стало снижаться качество разработок, которое ранее было очень высоким. В качестве изготовления мы, конечно, всегда уступали немцам. Но вместо того, чтобы заставить своих машиностроителей подтянуться в области исполнения, от них стали вообще отказываться, не жалея свалившегося богатства в виде валюты, получаемой за распродажу национальных богатств. Спрашивается, почему же в области гораздо более технически сложной, такой, как оборонная промышленность, страна обходилась без импорта, а в гораздо более простой, такой как металлургическое машиностроение, нашего научно-технического потенциала, оказалось, видите ли, недостаточно. Ответ прост. Заказчики – военные требовали вооружения, превосходящего возможности потенциального противника. А такое вооружение можно только сделать самим. Купить его не у кого. Значит надо создавать самим. Альтернативы же не было. А в области гражданской техники появилась альтернатива. И привычное преклонение перед европейским качеством подсказало выбор. Как только оказалось возможным доказывать правительству, что для успешного развития отрасли, предприятия нужна валюта, сразу появились серьезнейшие обоснования. Стала стремительно расти потребность в импорте. А затем появилась нужда все больше и больше распродавать национальные богатства. Американцы, имеющие солидные запасы нефти, не продают ее, а покупают, понимая, что по совершенно объективным причинам она будет дорожать. А наша северная страна, для которой наличие топлива и электроэнергии – это условие существования, пошла на ускорение их распродажи.

Еще пример, основанный на собственном опыте. Волжский трубный завод в середине 70-х годов XX в. научился делать трубы для магистральных газопроводов, не уступающие по качеству немецким, которые в то время закупали ежегодно на сотни миллионов долларов. Отраслевой институт заказчика труб ВНИИГАЗ подтвердил, что по ряду параметров эти отечественные трубы превосходят немецкие. Почему же продолжали покупать немецкие? В беседе с одним из заместителей министра министерства заказчика, человеком, кстати, высочайшей квалификации и опыта, автор получил прямой, но, конечно, неофициальный ответ: «Если потом что-то случится с



газопроводом, построенным из немецких труб, все признают, что мы выбрали лучшие трубы, но потерпели неудачу. А вот если будет авария на газопроводе, построенном из ваших волжских труб, то с нас спросят, почему мы не заказали немецкие». Вот так люди, вроде бы, высокоморальные и любящие отечество, невольно способствовали разбазариванию его богатств. А все потому, что наверху укоренилось, начиная с Н. С. Хрущева, нигде не декларируемое, но от этого не менее унижительное недоверие к качеству своей продукции. Все вышесказанное не означает, что вообще не надо было приобретать оборудование по импорту. Всегда есть какие-то особенно удачные образцы, которые интересно приобрести. Но для этого не требуются десятки миллиардов долларов, которые тратились на эти цели в последние десятилетия.

Тогда не было бы нужды увеличивать экспорт к 1985 году до 72,4 млрд. рублей в год, чтобы на полученную от экспорта валюту приобретать на 25,7 млрд. руб. машин и оборудования и на 5,8 млрд. рублей металлоизделий.

Теперь о потребительских товарах, приобретаемых по импорту. На них приходилась примерно третья часть всех средств, расходовавшихся на импорт, то есть около 25 млрд. рублей. Если говорить о пропорции между долей средств, расходовавшихся на приобретение товаров производственно-технического и потребительского назначения, то пропорция должна была бы быть изменена в пользу потребительских товаров. А вот по абсолютной величине, наверное, можно было бы обходиться меньшей суммой, чем 25 млрд. рублей. Совершенно понятно, когда закупаются товары, которые не могут быть произведены в нашей стране: цитрусовые, бананы и прочие фрукты, произрастающие в тропическом климате, специи, кофе и т. п. Но когда приобретается мебель, джинсы, одежда, обувь, то это не столь целесообразно. Как сейчас стало всем очевидно, финская полированная мебель, которая была предметом вожделения наших покупателей в 70-е годы XX в., гораздо хуже по качеству, экономичности, чем наша. Тяга к ней определялась модой, порождаемой слепым копированием того, что приобретала партийно-хозяйственная элита. Это она, опять же вследствие своего тяготения к западным образцам, пользуясь своим привилегированным положением, становилась проводником быстроменяющейся моды. В довоенные годы, когда руководители, их жены и дети не одевались в импортную одежду, обувь и т. п., и у широких слоев населения это не было предметом мечтаний. Могли нравиться вещи своим качеством, но не тем, что они импортные. А в последние десятилетия перед распадом СССР само происхождение той или иной вещи из-за рубежа стало предметом престижа для ее обладателя.

И если надо было приобретать какие-то потребительские товары, чтобы их существование на рынке подстегивало отечественных товаропроизводителей и чтобы сбить ажиотажный спрос, то цены на них должны были быть такими, которые позволяли бы все доходы получать государству, а не дельцам теневой экономики.

А в целом, по нашему убеждению, при разумной внутриэкономической деятельности, заинтересовывающей товаропроизводителя в повышении качества и снижении издержек, доля внешнеторгового оборота по отношению к

валовому общественному продукту могла бы быть меньшей, и это было бы выгоднее обществу, если бы было больше веры в свои способности вместо преклонения перед западными образцами.

### ***3. Ошибки в структуре экспорта***

О том, что структура экспорта крайне неудовлетворительна и не соответствует уровню научно-технического потенциала страны, писали и говорили очень много. Всегда говорили, что надо увеличивать экспорт машин, но на деле, как видно из табл. 3, доля машин падала, начиная с 1960 года, зато стремительно росла доля топлива.

Ненасытные аппетиты импорта требовали стремительного роста экспорта.

Таблица 3

Структура экспорта СССР (в процентах) [2, С. 575]

№ п/п		1940 г.	1950 г.	1960 г.	1970 г.	1975 г.	1980 г.	1985 г.
1	Машины, оборудование и транспортные средства	2	12,3	20,7	21,5	18,7	15,8	13,6
2	Топливо и электроэнергия	13,2	3,9	16,2	15,6	31,4	46,9	52,8
3	Руды, концентраты, металлы	4,1	10,8	20,2	19,6	14,3	8,8	7,5
4	Химические продукты, удобрения, каучук	3	4	2,9	3,5	3,5	3,3	3,9
5	Лесоматериалы и целлюлозно- бумажные изделия	6,4	3,1	5,5	6,5	5,7	4,1	3
6	Текстильное сырье и полуфабрикаты	18,1	11,2	6,5	3,4	2,9	1,9	1,5
7	Продовольственные товары и сырье для их производства	27,7	21,1	13,1	8,4	4,8	1,9	1,5
8	Промышленные товары народного потребления	7,8	4,9	2,9	2,7	3,1	2,5	2

А легче всего было наращивать экспорт за счет продажи нефти и газа. Вместо того, чтобы пересмотреть свои позиции по импорту, организовать

импортозамещение и заставить свою промышленность производить требуемые товары, наращивали продажу сырья. Помимо того, что это являлось распродажей национального богатства по дешевке, такая политика сделала нас очень уязвимыми к изменениям мировой конъюнктуры. В первую очередь, к колебаниям цен на нефть, которые, помимо естественного роста в силу ограниченности этого сырья и роста его потребления в мире, еще очень подвержены колебаниям в силу политических изменений. Это хорошо понимали наши стратегические противники в «холодной войне». Начальник валютного отдела ЦРУ уже в начале 2000-х годов, совершенно не стесняясь, рассказывал в телеинтервью, как они специально в начале 80-х годов XX в. провели многоходовую операцию, приведшую к резкому понижению цен на нефть на мировом рынке, чтобы нанести удар по экономике СССР. Наши правители оказались к этому удару неготовыми. Конечно, удар был чувствителен. Наша выручка за тонну нефти снизилась к 1990 году, по сравнению с 1980 годом, в 1,5 раза; из-за этого экспортные продажи уменьшились на 10-12 млрд. рублей. Но эти потери, как бы они не были неприятны, вовсе не соответствуют тому мифу о развале экономики СССР из-за потери нефтедолларов, который с легкой руки Председателя Совмина РФ в 1992-1997 годах Черномырдина В. С. прочно вошел в сознание многих как азбучная истина: якобы вся экономика СССР держалась на нефтедолларах, и с падением цен на нефть она развалилась.

Таблица 4

Динамика мировой цены на нефть в долларах за баррель

Годы	В текущих ценах	В ценах 1991 года
1970	3,8	13,3
1975	9,03	22,86
1980	37,38	61,77
1985	28	35,43
1990	24,51	22,54
1991	21,49	21,49

*Примечание:* Данные этой таблицы взяты из статьи А. Иголкина, ведущего специалиста Государственной академии управления [3]

Из табл. 4 видно, что в 1975 году цена на нефть была гораздо ниже, чем в 1985 и 1990 годах, но тем не менее экономика страны успешно развивалась. И если весь экспорт в 1985 году составлял 5,24 % от валового общественного продукта, то потеря от снижения цен на нефть, составляя менее 1 % от валового общественного продукта, никак не могла привести к развалу экономики. Если взять пропорцию между потерями от снижения цен на нефть и национальным доходом, используемым на потребление и накопление, который составлял в 1985 году 567 млрд. рублей, то они составят 2,1 %. И, наконец, если отнести размер этих потерь к доходам государственного бюджета, которые составили в 1985 году 390 млрд. рублей, то отношение составит около 3 %. Ощутимо

болезненный удар нанесен был. Но, отнюдь не причина развала. Тем не менее это, конечно, свидетельство порочности внешнеторговой политики, ориентированной на преимущественно сырьевую составляющую.

Кроме того что была велика сырьевая составляющая в экспорте, серьезнейшим недостатком была неглубокая переработка сырья и продукции, полученной из него. Вместо того чтобы продавать бензин, продавали сырую нефть. Вместо того чтобы продавать изделия из деревоматериалов, продавали лес-кругляк и целлюлозу. Как уже отмечалось ранее, для нашей северной страны с ее повышенными против мирового уровня издержками любой обмен связан с убытками. Но уж если он в какой-то мере неизбежен, то следовало бы стремиться, чтобы убытки были меньшими. А этого уменьшения можно добиться, увеличивая степень переработки, т. е. вкладывая труд. Финны, тоже торгующие лесоматериалами, не продавали ни одного кубометра леса-кругляка, а только изделия из него, повышая объем продаж на 1 кубометр леса в несколько раз. Понимали руководители экономики страны порочность такой политики распродажи необработанных материалов? Понимали. И об этом много писали и призывали с высоких трибун изменить положение дел. Но конкретных решений не было.

А они могли заключаться в ограничении импорта, в первую очередь импорта продукции производственно-технического назначения. Тогда бы уменьшилась потребность в экспорте. Можно было бы продавать только продукцию глубокой переработки. Мы продавали целлюлозу, вместо того, чтобы продавать бумагу, а потом еще покупали бумагу. Самое ресурсоемкое, экологически вредное производство – производство целлюлозы было в СССР, а высокотехнологичное производство бумаги – за рубежом. Нас просто использовали, видя нашу страсть заработать валюту. Не мы предлагали к продаже то, что нам выгодно, а нам предлагали производить то, что им выгодно. Вместо баланса интересов получался дисбаланс. Еще раз хотелось бы сказать, что ограничение импорта было бы только на пользу нашей экономике. Опять конкретный пример из собственного опыта. Для Волжского трубного завода было решено приобрести по импорту электрометаллургический комплекс стоимостью 1,5 млрд. долларов. Это в то самое время, когда из-за падения цен на нефть уменьшились валютные поступления, когда М. С. Горбачев по всему миру искал кредиты, продавая за них стратегические интересы страны. Как бывший главный инженер этого завода, уверенно заявляю, что никакой жизненно важной необходимости создавать такой комплекс в середине 80-х годов XX в. не было. Тем более что незадолго до этого два таких комплекса были приобретены для других заводов. Но, допустим, автор неправ и такой комплекс был нужен. Почему нельзя было поручить его создание отечественным машиностроителям? Можно было. Тем более, что аналогичные комплексы были приобретены и можно было учесть опыт их работы. Так мы заказывали оборудование в Италии, а на строительство тоже приглашали итальянцев и турок, расплачиваясь за это валютой. Трудно придумать более бездарное использование валюты, ради получения которой продавались ценнейшие ресурсы в почти необработанном виде.

#### ***4. Монополизм в деятельности министерства внешней торговли***

Монополия государства на внешнюю торговлю, как мы неоднократно отмечали, в принципе была правомерной и полезной для экономики. Когда впоследствии при реформировании она оказалась уничтоженной, российская экономика понесла огромные потери.

Но государственная монополия внешней торговли вовсе необязательно должна была превращаться в монополизм внешнеторгового ведомства. Что в данном случае понимается под монополизмом? Возможность пренебрегать интересами партнеров по обмену. Вместо скромной роли торгового посредника между отечественным производителем и зарубежным покупателем или зарубежным продавцом и отечественным заказчиком организации Минвнешторга де факто присвоили себе полномочия главного действующего лица со стороны нашей страны в организации сделок, ограничивая информацию, получаемую советскими товаропроизводителями или заказчиками.

Во-первых, ограничивалась информация по финансовой стороне сделок. Отечественный экспортер был лишен возможности узнать, по какой цене его продукция продавалась зарубежным покупателям. И уже тем более его не допускали к обсуждению цены. Это считалось прерогативой организации Минвнешторга. А ведь техническая компетентность специалистов экспортера могла бы быть очень полезной при обсуждении этих вопросов, если бы этих специалистов посвятили в ситуацию с ценами на рынке. В торгпредствах, получивших проспекты от множества фирм, желающих продать ту или иную продукцию нашей стране, скапливалась и зачастую бессмысленно хранилась или уничтожалась ценнейшая информация, которая в случае передачи ее в отраслевые институты или прямо на соответствующие предприятия могла бы помочь в оценке мировых тенденций в развитии производства товаров и услуг. Эта информация не только не передавалась для изучения потенциальным отечественным экспортерам или заказчикам, она закрывалась от них, чтобы только из рук внешнеторговых организаций строго дозированной поступить внутрь страны. Ведомственные интересы внешторговцев были поставлены выше, чем общественные.

Даже когда при заключении контрактов на поставку уникальных комплексов приглашались представители заказчиков или поставщиков, то их роль сводилась к роли технических экспертов. Правом решающего голоса они не пользовались. И это нередко приводило к серьезным ошибкам. Хотя внешторговцы были в своем большинстве высокопрофессиональными и преданными интересам дела специалистами, но существо вопросов, когда дело заходило о технической стороне, они не могли знать достаточно глубоко.

Приведем пример. Приобретался большой технологический комплекс стоимостью около 350 млн. долларов. Этот комплекс в соответствии с контрактом должен быть оснащен автоматической системой управления технологическим процессом. За все датчики, компьютеры внешторговцы согласились платить деньги, а за программу – нет, полагая, что наши

программисты сами способны ее разработать, сэкономяв несколько миллионов долларов, в значительной мере обесценили всю систему автоматического управления, что сказалось потом на производительности комплекса и качестве продукции. Вот уж случай усердия не по разуму. Конечно, это не из вредности, а из желания сэкономить, но без понимания сути. Вообще стремление как можно меньше тратить деньги на бумагу (так они именовали информацию любого рода, за которую надо было платить деньги), а больше на железо, то есть собственно оборудование, было характерным заблуждением, дорого обходившимся промышленности. В пренебрежительном отношении внешнеторговцев к работникам промышленности повинен был все тот же дух преклонения перед достижениями Запада и сложившийся постепенно стереотип превосходства человека, поработавшего за рубежом, по сравнению с теми, кто там не побывал. Они чувствовали себя причастными к чему-то более значимому. Если учесть, что в последние десятилетия перед распадом СССР аппарат организаций Минвнешторга комплектовался в основном из детей правящей элиты, не знавших реального производства и жизни страны, то становится понятен этот стиль неравноправных отношений, когда посредник превращается в законодателя.

Монополизм как отношения можно было бы избежать, если бы структура Минвнешторга не была так жестоко централизована и специализирована по отраслевому принципу. Все внешнеторговые объединения, входящие в Минвнешторг СССР, находились в Москве. Одни занимались продажей и покупкой топлива, другие – металлов, третьи – станков и т. п. Можно было бы кроме общесоюзных иметь крупные межотраслевые территориальные объединения, ближе расположенные к местам производства и потребления товаров, и дать возможность товаропроизводителям и заказчикам выбирать те из них, которые представляют наиболее качественные экспортно-импортные услуги. Государственная монополия совсем не обязательно должна означать монополизм организации. Можно было иметь несколько государственных организаций, конкурирующих между собой за право предоставления посреднических услуг, но подчиняющихся при этом установленным государством правилам. Отсутствие конкуренции породило те недостатки, в которых справедливо обвиняли Минвнешторг СССР. Но как и в других сферах, вместо устранения недостатков устранили государственную монополию внешней торговли, выпустив на арену внешнеторговой деятельности массу некомпетентных компаний, игнорирующих государственные интересы.

## ***5. Недостаточный учет собственных экономических интересов***

Естественно, что внешнеэкономическая деятельность государства является одним из эффективных инструментов внешнеполитической деятельности. Так было и с внешнеэкономической деятельностью СССР. Понятно также, что иногда во имя геополитических стратегических интересов, целей идут на какие-то жертвы в текущих экономических делах. Но, как нам

кажется, потери экономического характера, на которые шла наша страна в отношениях с развивающимися странами, были слишком велики и ложились непомерным бременем на нашу экономику. О размерах этих потерь можно косвенно судить по тем астрономическим суммам долгов перед СССР, исчисляемым десятками миллиардов долларов, которые достались в наследство правительству Российской Федерации и которые оно с удивительной щедростью списывает.

Эта «благотворительность» вызывала понятное раздражение у граждан, которые постоянно ощущали далеко не полное удовлетворение своих потребностей в жилье, питании, одежде. Многим было непонятно почему за их счет и не спрашивая на то их согласия оказывается «бескорыстная» помощь другим странам. Тем более что за многие годы, в течение которых эта помощь оказывалась, были неоднократно ситуации, убеждавшие том, что многие страны не испытывают к нам никакой благодарности. Вместо того чтобы расходовать средства на повышение уровня благосостояния своих граждан, их направляли на достижение непонятных целей. Это вызывало раздражение еще и потому, что руководители, принимавшие решение о проведении такой внешнеэкономической благотворительности, сами были всем обеспечены в гораздо большей степени, чем рядовые граждане.

## ***6. Не следует повторять ошибки***

К сожалению, большинство ошибок, допускавшихся советским руководством, повторяются сейчас руководством Российской Федерации да еще они и усиливаются. При вступлении России вступит в ВТО ущерб, наносимый явной и скрытой (в виде экспортируемых энергоемких товаров) распродажей топлива, дополнится разорением многих отечественных товаропроизводителей за счет беспрепятственного проникновения дешевого импорта. А это обусловит еще большую потребность в экспорте топливно-сырьевых ресурсов. Возросшая из-за разорения отечественных товаропроизводителей безработица приведет к резкому снижению уровня жизни.

Сама идея о полезности увеличения экспорта и необходимости интегрироваться в мировую экономику должна быть подвергнута внимательному анализу. А она пока доминирует. Много говорится о необходимости более глубокой переработки сырья, продаже более наукоемкой продукции. Это правильно. Продавать труд выгоднее, чем продавать сырье, но при условии, что затраты на труд на единицу товара соизмеримы с затратами конкурентов. А если рабочее место стоит во много раз дороже и затраты на воспроизводство рабочей силы во много раз больше из-за сурового климата, то и глубокая переработка окажется невыгодной.

Необходимо рассчитать, какой вообще должна быть доля внешнеторгового оборота от валового национального продукта. Естественно, что Россия, как и любая развитая страна, не может существовать без приобретения каких-то товаров за рубежом. И для того чтобы их приобретать, надо что-то продавать. Но расширение экспорта как самоцель бессмысленно.

Мы уже знаем, к какой уязвимости это привело экономику СССР.  
Так надо ли усугублять ошибки?

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Паршев А. Почему Россия не Америка. М.: Крымский мост, 2000.
- 2 Народное хозяйство СССР в 1985 г. // Статистический ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1986.
- 3 Иголкин А. Нефть, экономика и политика // Экономика и жизнь. 1993. № 13.

Опубликовано в китайском журнале «Рынок России, Центральной Азии и Восточной Европы» Академии общественных наук КНР. 2011. № 11.  
Печатается с сокращениями.



## **Преимущественная ориентация металлургических предприятий Урала на внутренний рынок – одно из важнейших условий экономической безопасности**

Экспортная ориентация металлургических предприятий в течение многих лет послереформенного периода рассматривалась в качестве важнейшего преимущества уральской экономики и всячески поощрялась региональными властями. Мировой финансово-экономический кризис, казалось бы, должен был заставить задуматься об ущербности такой политики, поскольку спад металлургического производства очень болезненно отозвался на бюджетных субъектах Федерации, входящих в Уральский округ, на занятости и уровне доходов их населения. Некоторые хозяйственники и экономисты во время кризиса заговорили о необходимости поиска внутренних потребителей, но при этом молчаливо предполагалось, что это временная мера, что как только мировой кризис закончится и международный спрос на металлы восстановится, снова можно будет возобновлять поставки на экспорт и зарабатывать на этом валюту.

В предлагаемой вниманию читателя статье мы попытаемся доказать, что это опасная для экономики России, а тем более для Уральского региона, и, в конечном итоге, опасная для устойчивого развития самих металлургических предприятий стратегия.

Начнем с того, почему экспортная ориентация российской металлургии невыгодна и опасна для страны в целом. Потому что издержки на производство металлопродукции в России выше среднемировых, а продается наша металлопродукция на экспорт, как правило, по ценам более низким, чем среднемировые, из-за недостаточно высокого уровня качества.

Такой обмен противоречит принципам внешней торговли, сформулированным еще Адамом Смитом и гласящим, что продавать за рубеж следует только такие товары, на которые внутренние издержки ниже, чем в той стране, в которую товар экспортируется. На каком основании мы полагаем, что наши внутренние издержки выше, чем среднемировые?

Во-первых, судя по многочисленным публикациям и даже официальным заявлениям Председателя Совета Министров РФ В. В. Путина, производительность труда у нас в четыре раза ниже, чем в других развитых странах. Это означает, что затраты труда на единицу продукции у нас значительно выше. Правда цифра 4 представляется существенно завышенной, поскольку сравнение производительности труда проводится без учета специфической структуры российских предприятий, которые в своей численности работников содержат значительную долю тех, кто не занят непосредственно производством службы снабжения, транспорта, энергообеспечения, охраны, которые в других странах выделены в специальные самостоятельные предприятия, работающие на компанию-производителя, часть персонала российских предприятий обеспечивают существование социальной

инфраструктуры. Если учесть все это, то разница в производительности труда будет меньше четырех, но она все-таки значительная.

Во-вторых, у нас в несколько раз выше энергозатраты на единицу продукции. Об этом тоже неоднократно говорилось и писалось на самых высоких уровнях. Правда те, кто говорит о высоких энергозатратах, видят причину только в расточительности и отсталых технологиях. Мы потом попытаемся показать, что это не совсем так, что есть объективные причины, связанные с российскими природно-климатическими условиями.

Но то, что энергозатраты значительно выше, это бесспорный факт.

В-третьих, у нас значительно выше транспортные издержки на единицу продукции в силу несравнимо больших, чем в других странах, расстояний между предприятиями, состоявшими в кооперации, и от предприятий-производителей до потребителей экспортируемой продукции, а также в силу невозможности из-за климата круглогодично использовать дешевый водный транспорт.

И, в-четвертых, капитальные затраты на создание российских предприятий в несколько раз выше (в 3-4 по сравнению с Европой и 5-6 раз по сравнению с Китаем и другими странами Юго-Восточной Азии), чем среднемировые, из-за климата, и потому и амортизационные отчисления тоже должны быть более высокими.

Более подробно о причинах высоких внутренних издержек автор писал в статьях «Рациональная маркетинговая стратегия российских металлургических компаний» [1] и «Разумный уровень интеграции страны в мировую экономику» [2]. О них же с большим набором цифрового материала написано в монографии Паршева А.П. «Почему Россия не Америка?» [3] и Кара-Мурзы С. Г. «Советская цивилизация. От Великой Победы до наших дней» [4].

Почему же, несмотря на значительно более высокие в натуральном выражении издержки, металлургическим компаниям выгодно продавать на экспорт продукцию по мировым ценам (или даже более низким), которые соответствуют меньшим издержкам. Потому что внутрироссийские цены на рабочую силу, топливо, электроэнергию и транспорт значительно ниже среднемировых. Эти более низкие цены объективно неизбежны, иначе наши предприятия оказались бы не конкурентоспособны даже на внутреннем рынке. Эта совершенно правильная политика низких цен на ресурсы осталась в наследие от социалистической экономики, когда все средства производства находились в государственной собственности и государство решало, в какой отрасли накапливать прибыль.

Точно так же поступают крупные частные компании в развитых странах, в том числе транснациональные, назначая внутренние цены, не всегда соответствующие издержкам, если это выгодно компании.

В нашей стране с ее холодным климатом и огромными расстояниями при более высоких ценах на топливо, электроэнергию и транспорт просто невозможно существование промышленности. Поэтому продолжение такой государственной ценовой политики неизбежно. Относительно более низкой

стоимости рабочей силы при объективно более высоких издержках на ее воспроизводство (необходимость тратить значительно больше на отопление, теплую одежду, более калорийное питание) неизбежности не существует, но есть объективная реальность. А она такова, что доля затрат на рабочую силу в совокупных издержках у российских металлургических компаний в 3-4 раза ниже, чем у их конкурентов на Западе. Получается, что продавая металлопродукцию по ценам, не соответствующим реальным издержкам, металлургические компании бесплатно передают за рубеж часть своей выгоды от разницы между мировыми и внутренними ценами на рабочую силу, электроэнергию, низкие транспортные тарифы. Часть этой выгоды остается компаниям в виде прибыли, а часть уходит за рубеж. Так что обвинения американских и европейских металлургов против российских в демпинговых ценах не совсем беспочвенны. Для экономики российского государства такая торговля невыгодна, потому что наносит ущерб отечественной обрабатывающей промышленности и другим отраслям, потребляющим металлопродукцию. Они вынуждены платить за металлургическую продукцию цены, значительно превышающие себестоимость, так как металлурги требуют от них цены на уровне мировых, основанных на более высоких ценах на ресурсы.

Это является одной из причин спада и торможения развития всех металлопотребляющих отраслей.

Государство могло бы забирать у металлургов при поставке ими продукции на экспорт ту часть выгоды, которая образуется за счет дешевых ресурсов, через значительное повышение пошлины на экспортируемую металлопродукцию и тем самым заставить их снизить внутренние цены на металл и таким образом повернуть их на внутренний рынок. По нашему мнению, без такой переориентации металлургии на внутренний рынок успешное развитие народного хозяйства страны невозможно.

Есть еще один важный аспект ущербности политики экспортной ориентации металлургической отрасли. Это ее очень высокая степень зависимости от мировой конъюнктуры.

Мировой кризис 2008-2009 гг. оказался в этом отношении наглядной иллюстрацией опасности для целой отрасли, которая претерпела спад производства в отдельные моменты до 35–45 % из-за того, что уменьшился спрос на черные и цветные металлы на мировом рынке. При этом стало очевидным, что все заявления о свободе торговли в момент спада оказались забытыми и многие страны заняли протекционистскую позицию, чтобы по возможности уберечь своих товаропроизводителей от кризисных последствий. Это, конечно, и следовало ожидать. Так вынуждено вести себя любое национальное правительство.

Принцип «своя рубашка ближе к телу», если и не является полностью оправданным, но вполне объяснимым. Вот в этот момент наши металлурги вспомнили и заговорили о внутреннем потребителе. Но спрос на металл нельзя возродить одномоментно. Можно более-менее быстро восстановить спрос на металл в строительстве, автомобилестроении, заметно снизив цену. Но в

оборонной промышленности, машиностроении, судостроении, электронной и радиопромышленности, электротехнической и т. п. на увеличение спроса требуется время и уверенность потребителей в том, что завтра они снова не окажутся бедными родственниками.

Чтобы возродить, допустим, тракторостроение, надо сначала добиться импортозамещения на внутреннем рынке, чтобы потребители увидели более высокое качество отечественных тракторов и их более низкую цену. А для этого в тракторостроении требуется осуществить модернизацию, требующую инвестиций. А кто же будет вкладывать деньги без уверенности в том, что вскоре цены на металл не вернутся вновь к высокому уровню. Кстати, именно так и произошло с ценами на металл в 2010 г. Они снова выросли, и снова металлургов потянуло на экспорт. Только четко обозначенная государством политика, заключающаяся в экономическом принуждении к первоочередному обеспечению внутреннего спроса, может стать базой для его постепенного возрастания.

Для Уральского региона, для Свердловской области в частности, экспортная ориентация металлургии является угрозой экономической безопасности. При том высоком удельном весе металлургической промышленности в объеме производства Свердловской области спад 2008-2009 гг. привел к значительному снижению налоговых поступлений в областной и муниципальный бюджеты (цифры эти многократно публиковались) и соответственно значительному сокращению финансирования целого ряда важнейших направлений социально-экономического развития. Для обеспечения экономической безопасности Уральского региона, Свердловской области в частности, есть серьезные предпосылки, заключающиеся в существовании мощного машиностроительного комплекса. Весь кластер металлопотребляющих предприятий пока еще физически сохранился, хотя, конечно, морально во многом устарел. Если бы региональные власти перестали считать политику минимального вмешательства в экономическую деятельность оправданной, а стали бы влиять на укрепление металлопотребляющего кластера отраслей, то они бы укрепили экономическую безопасность региона.

Эта проблема со временем будет становиться все более актуальной, потому что тенденция в динамике потребностей металлопродукции направлена на снижение металлопотребления в мире в ближайшие десятилетия, и потому ужесточится конкурентная борьба, в которой российской металлургии трудно рассчитывать на успех. А это означает, что за временным спадом 2008-2009 гг. региональную металлургию как и всю российскую может ожидать постепенное сокращение доли на мировом рынке.

Для предположения о снижении мирового спроса на металлы в ближайшие десятилетия, по мнению автора, есть следующие основания:

во-первых, с дальнейшим развитием постиндустриальной экономики следует ожидать снижения фондоемкости производства. Это предположение достаточно обоснованно изложено в работе «Экономические проблемы современного научно-технического прогресса» [5] и подтверждается

дальнейшим ходом событий. Появляются новые технологии, в которых используются природные процессы, и оказываются ненужными гигантские сооружения и те огромные затраты энергии, которые были потребны недавно (биотехнологии, нанотехнологии и т. п.). Тем самым подтверждается выдающееся предсказание Маркса о том, что наступит время, когда человек научится преобразовывать природный процесс в промышленный;

во-вторых, можно ожидать снижения металлоемкости средств производства вследствие повышения качества металлов на основе новейших научных разработок, а также в связи с заменой металлов другими конструкционными материалами (пластиками, композиционными материалами и т. п.);

в-третьих, в связи с удорожанием ресурсов и экологическими ограничениями концепция «запланированного устаревания», довольно распространенная в эпоху наращивания потребления, окажется изжившей себя и, поэтому все усилия будут направляться на повышение долговечности и создание технологий реставрации металлоизделий вместо сдачи их в металлолом.

Более подробно эти соображения о динамике потребностей в металлопродукции автором изложены в статье «Перспективы динамики потребностей российского рынка черных металлов» [6].

Предположение о том, что велика вероятность утраты российской металлургии позиций в конкурентной борьбе на мировом рынке основана на все более проявляющихся преимуществах китайской, индийской, корейской металлургии, основанных на более низких, чем среднемировые, издержках. Это их конкурентное преимущество базируется на более выгодных природно-климатических условиях южных стран. Это одна из важнейших причин переноса туда транснациональными компаниями своих производств. При примерно одинаковом технологическом уровне и достаточно высокой квалификации населения в этих странах ниже затраты на воспроизводство рабочей силы, отопление, транспорт и капитальное строительство. Это как раз те факторы, на которых российская металлургия проигрывает. Не случайно китайская металлопродукция активно проникает даже на внутрироссийский рынок.

Может возникнуть вопрос, зачем рассуждать сегодня об этих вероятных, но не бесспорных тенденциях, которые проявятся через десятки лет.

По нашему мнению задумываться об этом отдаленном будущем следует сегодня потому, что процессы развития отраслей, особенно таких, как металлургия, достаточно инерционны, и ошибки, допущенные сейчас, могут оказаться непоправимыми. Инвестиции в металлургию, а именно таково сегодня основное направление инвестирования в регионе, если высказанные автором опасения оправдаются, окажутся гораздо менее эффективными, чем вложения в обрабатывающие отрасли. Это может создать угрозу экономической безопасности региона.

Сами металлургические предприятия, получающие в настоящее время значительные прибыли при поставках металлопродукции на экспорт, которые

не являются их заслугой, а образуются вследствие использования ими дешевых ресурсов, вследствие незнания природы получаемых ими прибылей, не ощущают опасности и не задумываются о том, насколько вероятно их устойчивое развитие. Да и вообще концепция устойчивого развития пока недостаточно проникла в сознание наших менеджеров и собственников. В своем большинстве они озабочены только размером текущей прибыли.

Автор понимает, что высказанные им соображения дискуссионны, но считает, что даже само по себе обсуждение этих проблем может быть полезным.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Пичурин И. И. Разумный уровень интеграции в мировую экономику // Экономическая теория. 2009. № 3.
- 2 Пичурин И. И. Региональная маркетинговая стратегия российских металлургических предприятий // Экономика в промышленности. 2010. № 1.
- 3 Паршев А. Почему Россия не Америка? М.: Крымский мост, 2000.
- 4 Кара-Мурза С. Г. Советская цивилизация. От Великой Победы до наших дней. М.: Изд-во Экспо; Изд-во Алгоритм, 2004. 768 с.
- 5 Мучников В.С., Голланд Э.Б. Экономические проблемы современного научно-технического прогресса. Новосибирск: Наука, 1994. 213 с.
- 6 Пичурин И.И. Перспективы динамики потребностей российского рынка черных металлов // Экономика в промышленности. 2010. № 4.

Опубликовано в журнале «Экономика региона». 2011. № 3.

## **4. РОСТ ВЛИЯНИЯ ОБЩЕСТВА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

### **Уроки российской приватизации**

Приватизация крупных предприятий явилась одной из главных причин экономического кризиса, разразившегося в России.

Во-первых, потому что крупная промышленность любой развитой страны не может успешно функционировать без координации действий отдельных компаний. Способы координации, степень ее регулирования обществом могут быть разные, но она должна быть.

Во-вторых, потому что предприятия крупной промышленности по существу давно уже не являются частной собственностью в полном смысле этого слова, то есть не служат только интересам собственников-управляющих. Они являются социально-экономическими организациями, главной целью которых является устойчивое развитие. В России же они отданы во власть собственников, целью которых является сиюминутное извлечение доходов, а не заботы о приумножении ценности компании в будущем. Поэтому безосновательные предположения реформаторов о повышении эффективности работы предприятий при переходе их в частную собственность оказались мифом.

В-третьих, государство не получило даже временной выгоды от приватизации, как это было в развитых странах от продажи государственного имущества в частные руки. В стране не было и не могло быть к моменту приватизации целого слоя людей, способных выкупить имущество, подлинная стоимость которого составляла около 2 триллионов долларов. Было заведомо ясно, что все это имущество может быть «продано» в столь короткие сроки только по ценам, в сотни раз меньшим их реальной величины.

Если на Западе процессы приватизации, происходившие в конце 80-х и начале 90-х годов XX в., называли «распродажей фамильного серебра», имея в виду, что в трудный момент роста государственного долга эта продажа помогала сводить концы с концами, то в России этот процесс метко называли «прихватизацией», имея в виду, что все достояние общества досталось за бесценок небольшой группе людей.

В-четвертых, даже та часть собственности, которая осталась в руках государства, по существу ему не служит, потому что нет механизма управления этой собственностью. Ни Госкомимущество, ни Минэкономики не управляют государственной собственностью. От чрезмерно централизованного управления государственной собственностью, являвшегося одним из очень существенных недостатков социалистической экономики, перешли к полному отсутствию управления. Государственные предприятия в лучшем случае работают в своих собственных интересах, а в худшем случае в интересах своего менеджмента.

Идея идеологов приватизации о том, что государство не должно вмешиваться в экономику, не подтверждалась опытом развитых стран и, конечно, не подтвердилась и в России. Необходимо восстанавливать управление экономикой в России, но, конечно, не в виде того чрезмерно централизованного и детализированного управления, которое было до реформ. По нашему мнению, это управление должно включать приобретение государством пакетов акций крупных предприятий через реструктуризацию налоговой задолженности, через продажи предприятиям земли, которой они сегодня владеют, и т.п. Пакет акций должен быть такого размера, чтобы позволить государству законно влиять на принимаемые акционерами решения;

- восстановление управляемости государственной собственностью и создание механизма управления крупными акционерными предприятиями, в которых есть весомый пакет акций, принадлежащий государству;
- контроль или управление ценами на важнейшие виды продукции и на продукты питания, как это делалось во всех развитых странах в экстремальных ситуациях;
- восстановление государственного планирования, но не в том виде, каким оно было до реформ, а с учетом опыта стран, достигших в нем успеха (Франция, Япония, Германия и т. д.);
- обеспечение нормального денежного обращения между предприятиями, исключающего необходимость искусственных решений типа взаимозачетов.

Опубликовано в материалах конференции «XXI век и исторические перспективы России». Екатеринбург, 1999.



## **О роли государственной собственности в развитых странах**

Второй по значимости после корпоративной в промышленно развитых странах является государственная собственность. Ряд западноевропейских государств – Австрия, Франция, Италия, Великобритания, Португалия и некоторые другие обладают значительным государственным сектором. В целом по ЕЭС в госсекторе работает 12 % трудоспособного населения и производится 13 % валового национального продукта. В госсектор стран ЕЭС направляется 21 % инвестиций. Удельный вес государственной собственности в этих странах колеблется от 20 до 40 % от всей собственности страны. Существует в рамках ЕЭС Европейский Центр государственного предпринимательства (ЕЦГП), объединяющий менеджеров государственного сектора.

Наиболее развит сектор в Австрии, где вклад госсектора в валовой продукт составляет 28 %, во Франции, где вклад составляет 18 %, Португалии – 24 %. Среднего уровня развитие госсектора достигло в Германии, Испании, Нидерландах, Бельгии, Ирландии, где этот показатель составляет 9-14 %. Наиболее низкая доля госсектора в Великобритании, США, Японии, Австрии, где его доля в валовом продукте составляет 7-8 %.

Несмотря на такие значительные колебания доли госсектора в разных странах, есть общие закономерности в сферах его использования. В большей или меньшей степени под контролем или в собственности государства находятся все виды транспорта. Это железные и автомобильные дороги, аэропорты и морские и речные порты. В некоторых государствах только магистральные дороги принадлежат государству, а региональные находятся в частной собственности или принадлежат компаниям, в которых государство имеет контрольный пакет акций. В других железные дороги принадлежат государству, а автомобильные частным компаниям. Авиакомпании, железнодорожные компании тоже зачастую принадлежат государству или находятся под его контролем. Разные могут быть варианты, пропорции, но везде транспорт находится в поле зрения государства.

Вторая сфера влияния госсектора – это энергетика. Во Франции, например, особенно успешно осваивавшей атомную энергетику, государству принадлежит она почти целиком. Газопроводы относятся к государственной собственности в Германии. Даже в США энергетика находится в значительной мере под управлением государства, свидетельством чего является само существование в этой стране Министерства энергетики.

Третьей сферой является связь. Сюда входят все виды связи – почта, телеграф, телефон, телевидение. Во Франции, Австрии, Финляндии учреждения связи могут быть собственностью государства, а в США только находятся под его контролем. Диапазон степени участия разный, но это тоже объект применения государственной собственности.

Четвертой сферой является разведка и разработка полезных ископаемых.

Пятой – муниципальное хозяйство. Строительство жилья, здравоохранение, образование, инженерные сети, местный транспорт в большей или меньшей степени принадлежат государству. Особенно активно занимаются этим Скандинавские страны, Австрия, Франция. Причем

здесь прослеживается тенденция к увеличению доли влияния государства во всех странах.

Все перечисленные сферы государственного участия – это инфраструктура, обеспечивающая жизнедеятельность товаропроизводителей. А какова роль государства в самом производстве продукции? Это оздоровление старых отраслей (черной металлургии, судостроения), необходимых промышленности, а также обеспечивающих занятость, но нерентабельных на данном периоде и потому могущих зачахнуть. В таких случаях государство их национализировало и после мощных финансовых инъекций придает им жизнеспособность.

Кроме того, в ряде стран государство держит в своей собственности стратегически важные, с точки зрения обороноспособности и поддержания высокого научно-технического уровня, предприятия, научные комплексы, университеты. Это аэрокосмическая, атомная, автомобилестроительная, электронная, нефтеперерабатывающая отрасли. Прекрасно работающие автомобильные компании «Рено» и «Фольксваген» являются государственной собственностью.

Наконец, научно-промышленные предприятия строятся за государственный счет или с привлечением государственных средств с целью обеспечения занятости в регионах. Основными объектами такой политики в ЕЭС были север и запад Великобритании, юг Италии, французское Средиземноморье, а также Греция, Испания, Португалия.

Можно выделить общие принципы, определяющие необходимость участия государства как собственника в перечисленных сферах экономики.

Во-первых, необходимость крупных капиталовложений при низкой рентабельности. Это прежде всего относится к отраслям экономической инфраструктуры (энергетика, транспорт, связь), традиционно не представляющим интереса для частного капитала. Это относится и к таким требующим крупных капиталовложений объектам, как освоение новых месторождений, непромышленных регионов, включая реализацию крупных научно-технических программ.

Во-вторых, недопустимость зависимости от решений частных лиц в вопросах, представляющих особую общественную значимость. Это о них сказал Гелбрейт: «Единственным ответом для этих отраслей является их полная организация в условиях государственной собственности. Это новый социализм, который не стремится к командным высотам, а ищет слабые звенья».

В-третьих, необходимость централизованного управления некоторыми объектами или, по крайней мере, координации их деятельности, например, система аэропортов страны должны развиваться по единой программе. Энергосистема наиболее эффективно используется при наличии централизованного управления и т. п.

По степени принадлежности государству и методам управления государственные предприятия можно разделить на 3 группы:

– организации, не входящие в состав государственных органов, но управляемые ими в обычном административном порядке. Это учреждения почты и связи, больницы, музеи, национальные издательства, университеты. Они находятся на бюджете;

– фирмы, капитал которых практически полностью принадлежит государству, но деятельность которых строится на коммерческой основе. В текущей деятельности они имеют полную хозяйственную самостоятельность. Среди них банки, компании по управлению портами, лесами, компании по добыче и переработке нефти;

– компании, в которых государство имеет контрольный пакет акций. Это сейчас самый распространенный вид государственной собственности. Причем он распространяется двояко. С одной стороны, государство, проводя приватизацию, зачастую продает предприятия не полностью, а частично, оставляя в своем распоряжении контрольный пакет акций. С другой стороны, государство покупает у частных компаний акции, становясь фактическим распорядителем этих компаний. Поэтому, когда указывается доля государственного имущества в совокупной собственности страны, то это не значит, что таков же удельный вес компаний, находящихся под государственным контролем. Он значительно больше благодаря сращиванию государственной и корпоративной собственности. Причем это сращивание происходит не только в рамках одной страны. Иностранные компании или транснациональные компании нередко приобретают акции государственных компаний, а государственные компании или само государство приобретает их акции.

Деятельность компаний, полностью принадлежащих государству, находится под контролем правительственных учреждений. Высший этаж управления состоит из наблюдательного Совета, президент которого назначается правительством, и дирекции. Совет состоит из представителей государственных органов, специалистов-профессионалов по каким-то вопросам и представителей трудового коллектива, избираемых им. Дирекция назначается наблюдательным Советом. Государство заключает с компанией контракт сроком на 3-5 лет, определяющий объем и номенклатуру продукции и ценовую политику.

Компании, частично принадлежащие государству, в значительно меньшей степени связаны обязательствами перед ним. Здесь государственное воздействие осуществляется через президента и членов Совета, на назначение которых государство оказывает влияние как владелец контрольного пакета акций.

Чем меньше вмешательство государства в оперативную деятельность принадлежащих ему предприятий, тем успешнее их деятельность. Можно привести массу примеров, когда государственные предприятия являются высокорентабельными и выпускают высококачественную продукцию. Это «Рено» во Франции, «Зальцзигер» и «Фольксваген» в Германии, «Собена» в Бельгии, «Холдинг «НРИ» в Италии и другие.

Практика приватизации, провозглашенной как средство радикального повышения эффективности экономики, не подтвердила этих ожиданий. Во многих странах отношение к приватизации сейчас достаточно сдержанное. Вместе с Рейганом и Тетчер сошла на нет эйфория в этом вопросе.

Наиболее распространенным вариантом приватизации оказалась продажа акций государственных предприятий через фондовые биржи для всех желающих. В этом случае распыленные акции не давали возможность какой-то одной или группе компаний установить контроль над деятельностью. Контроль оставался за государством при не очень значительной части акций в его собственности. Такая приватизация приносит государственному бюджету средства, но не меняет практически ничего в деятельности предприятия. По

меткому выражению бывшего премьер-министра Г. Макмиллона, такая приватизация похожа на «распродажу семейного серебра». Она помогает решать текущие проблемы, но мало что дает в долгосрочном плане.

Популярным является также вариант приватизации, при котором часть акций государственного предприятия продается его работникам. Этот вариант широко применяется во Франции, например, в компании «Рено». Работники при этом, превращаясь в совладельцев компании, оказываются более заинтересованными в результатах ее работы.

Имеют место также случаи продажи крупных пакетов акций государственных предприятий частным компаниям и создание в результате смешанных государственно-частных компаний. В этих случаях привлекаемый в результате продажи акций капитал может быть использован для расширения или модернизации производства. Таких смешанных государственно-частных предприятий в западно-европейских странах становится все больше. Государство сохраняет в них свое влияние, но и для компаний это выгодно потому, что они могут рассчитывать на поддержку государства. Особенно поощряется создание таких компаний в высокотехнологичных отраслях. Эти смешанные компании возникают не только вследствие приватизации государственных предприятий, но и как результат приобретения государством акций частных компаний.

Поэтому, если присмотреться к реалиям приватизации, становится очевидным, что, хотя она и идет под флагом дерегулирования экономики, на самом деле это очень интересный новый процесс сращивания государственной собственности с корпоративной.

Очевидно, такой процесс создания смешанной государственно-корпоративной собственности будет неизбежным и для России. Например, полное отделение крупнейших компаний, таких как Уралмашзавод, Нижнетагильский металлургический комбинат и других крупных предприятий Свердловской области, по словам губернатора области Э. Росселя, создало трудности в осуществлении промышленной политики, которая необходима для успешного существования самих же этих предприятий. Сейчас идут поиски законных способов воздействия на эти юридически абсолютно независимые компании. Одним из таких способов может стать приобретение пакетов акций крупных предприятий в обмен на землю, на которой эти предприятия расположены, но которая им не принадлежит. По ориентировочным оценкам, выполненным автором, стоимость земли может быть эквивалентной стоимости пакета акций, составляющего 13-20 % от всех акций предприятий. Этого вполне достаточно, чтобы иметь весомое участие в Советах директоров акционерных обществ и оказывать влияние на принимаемые ими решения. Это не позволит государству диктовать свои условия, но позволит оказывать влияние на принятие решений.

Опубликовано в сборнике конференции «Преобразование управления предприятиями в постиндустриальной экономике». Екатеринбург, 2000.

## **Роль государства в формировании маркетинговой инфраструктуры региона**

Под маркетинговой инфраструктурой региона понимается совокупность элементов микросреды, необходимых для устойчивого развития предприятий-производителей. Эта совокупность должна включать:

- маркетинговые исследовательские центры;
- посреднические компании;
- финансовые институты;
- складские сооружения;
- средства сообщения;
- рекламные агентства.

Оттого, насколько развернутой является маркетинговая инфраструктура региона, в значительной мере зависит успешная деятельность предприятий. Представляется, что не будет преувеличением, если именно отсутствие эффективно работающей инфраструктуры будет названо одним из главных препятствий наращивания производства. Существует расхожее мнение, что до рыночных преобразований в нашей стране вообще не было маркетинговой деятельности, тем более маркетинговой инфраструктуры, и поэтому все это надо создавать с нуля. Конечно же, это не так. Мало кто знал слово маркетинг, но все элементы маркетингового комплекса реально существовали, потому что иначе не возможно функционирование массового производства, основанного на глубоком разделении труда.

*Существовали отраслевые исследовательские институты, институты Госснаба, Министерства торговли,* которые изучали потребности покупателей и в отношении количества необходимой продукции, и в отношении качества. Они в какой-то мере исполняли роль маркетинговых исследовательских центров. В их деятельности была масса недостатков. При формировании представлений о требуемом уровне качества они больше ориентировались на возможности своей отрасли, чем на условия потребления продукции этой отрасли. При формировании представлений о требуемом количестве они крайне примитивно прогнозировали будущее, основываясь преимущественно на методах экстраполяции и не учитывая изменений, являющихся следствием НТП и глобализации мировой экономики. Этот перечень недостатков можно было бы продолжать, но нельзя отрицать того, что хотя и несовершенные, как маркетинговые исследовательские центры, эти институты существовали. Сейчас во многих отраслях они прекратили свое существование. Производство оказалось лишенным всяких представлений об общем объеме рынка, его структуре по ассортименту, качеству. Можно получить через Интернет неплохую информацию об американском, европейском, тихоокеанском рынках. Но негде получить информацию о российском, уральском, областном рынке, потому что ее по многим отраслям просто не существует. А без представлений о рынке и своем месте на нем

предприятиям трудно существовать сегодня и совершенно не возможно планировать свое будущее.

Получается, что вместо устранения недостатков в изучении конъюнктуры мы имеем потерю представлений о ней, а значит, теряем возможность эффективно использовать производственные мощности и заниматься стратегическим планированием.

*Существовала целостная система распределения*, состоящая из Госплана, Госснаба и его территориальных организаций, Внешторга, Министерства торговли и т. п. Эта система имела массу серьезных недостатков, которые приводили к созданию дефицита при объемах производства, значительно больших, чем в других развитых странах, к отсутствию конкуренции в большинстве отраслей производства. Но в то же время ее стабильное функционирование обеспечивало устойчивые связи между товаропроизводителями. В последние десятилетия перед распадом СССР стали появляться высокомеханизированные склады, рационализировались маршруты перевозок и повышалась эффективность использования транспортных средств. Одномоментное разрушение этой системы привело к потере возможности эффективного использования мощностей производителей и крайне нерациональной организации товародвижения. По результатам некоторых исследований, при перемещении машиностроительной продукции к конечному потребителю у нас сейчас бывает до 4-5 складирований. В итоге затраты на товародвижение достигают 150-200 % от затрат на изготовление. Это происходит потому, что вместо целостной системы мы получили сотни тысяч стихийно появляющихся мелких посреднических организаций. Сейчас, вследствие конкуренции между ними, происходит естественный процесс сокращения их количества и укрупнения остающихся на рынке. Но если не вмешаться в этот стихийный процесс, наша экономика еще долго будет нести колоссальные потери от нерационального использования производственных мощностей и потерь в товародвижении.

*Существовала целостная финансовая система*, позволяющая предприятиям совершать операции купли-продажи без особых затруднений, оборотными средствами, без опасений, что за проданную продукцию оплата вообще может быть не получена из-за неплатежеспособности покупателей или банков.

Для большинства предприятий недостаток оборотных средств является одной из важнейших причин сдерживания роста. Опыт 1999 года подтверждает это. Стоило увеличить в 1999 г. денежную массу в России на 44,2 %, как доля взаимозачетов снизилась по многим предприятиям с 80-85 до 50-60 %. Это в свою очередь позволило предприятиям увеличить объемы производства, привело к увеличению денежной составляющей в собираемых государством налогах.

Итак, в формировании маркетинговой инфраструктуры можно начинать не с нуля. Есть квалифицированные специалисты, которых можно использовать, обучив их новым методам работы. Есть здания, сооружения, оборудование, которые можно использовать при организации крупных

посреднических структур. Есть довольно основательно разработанная теория определения размеров запасов, изучения потребностей, логистики, которая после ее адаптации к новым экономическим условиям, может быть использована в маркетинговой деятельности.

Ранее уже отмечалось, что сегодняшнее состояние маркетинговой инфраструктуры препятствует нормальному функционированию производящих отраслей народного хозяйства, но нельзя не заметить, что появились тенденции к преодолению разрыва между возможностями производства и состоянием маркетинговой инфраструктуры.

Во-первых, после периода разукрупнения производственных комплексов наступает этап их стихийной интеграции в крупные производственные объединения, холдинги, которые в определенной степени способны сами заниматься маркетинговыми исследованиями, внешнеэкономической деятельностью, внутрипроизводственной кооперацией, продвижением и распределением.

Во-вторых, появляются крупные посреднические фирмы, имеющие достаточный оборотный капитал, складские мощности, транспортные средства, обладающие финансовой устойчивостью и способные рационально, с умеренными издержками заниматься распределением.

В-третьих, укрупняются коммерческие банки и постепенно некоторые из них превращаются в надежных партнеров для проведения денежных расчетов.

В-четвертых, создаются рекламные агентства, способные более-менее квалифицированно заниматься продвижением товаров.

В-пятых, начинают зарождаться маркетинговые исследовательские центры.

Пока этот процесс формирования новой маркетинговой инфраструктуры взамен несовершенной и полностью разрушенной старой происходит стихийно. Возникает вопрос, следует ли государству предоставить возможность этому процессу формирования инфраструктуры по-прежнему развиваться стихийно или следует вмешаться, чтобы ускорить этот процесс.

Сторонники неоклассической экономической теории, управлявшие до недавнего времени процессом реформирования экономики в нашей стране, как известно, придерживаются мнения о том, что всякое государственное вмешательство вредно, так как приносит субъективизм, искажающий объективный ход развития.

Есть другая точка зрения, заключающаяся в том, что современное, основанное на разделении общественного труда и потому общественное по своей природе, производство не может устойчиво развиваться без общественного воздействия, без участия государства в планировании, ценообразовании, распределении. Автор данной статьи является сторонником этой точки зрения и обоснование своей позиции изложил в работах «Социалистические тенденции в экономике капиталистических стран» [1] и «Общая теория маркетинга» [2]. Чтобы субъективизм, действительно неизбежный при государственном воздействии, приносил минимально возможный вред, необходимо знание объективных закономерностей экономи-

ческого развития и хорошее правовое обеспечение. В чем же должна заключаться роль государства в формировании маркетинговой инфраструктуры региона?

*Как нам представляется, в создании условий для возникновения элементов этой инфраструктуры и оказания помощи на первой стадии их развития.*

Например, Министерство внешнеэкономических связей Свердловской области могло бы выступить в качестве инициатора и координатора при создании крупных региональных экспортно-импортных компаний по поставкам металла, леса, машиностроительной продукции. Учредителями таких компаний могут стать заинтересованные предприятия, которые сами не в состоянии квалифицированно и с небольшими издержками вести внешнеэкономическую деятельность. Времена рыночного романтизма, когда каждое небольшое предприятие считало возможным самостоятельно заниматься внешней торговлей, остались позади. Небольшие же, специализированные на внешнеэкономической деятельности посреднические компании обходятся продуcentам очень дорого, да и не могут рассматриваться как серьезные стратегические партнеры ни для наших предприятий, ни для зарубежных покупателей. Создание крупных внешнеторговых компаний, годовой оборот которых составлял бы десятки, а потом, возможно, и сотни миллионов долларов, позволило бы поставить внешнеэкономическую деятельность на высокий профессиональный уровень и обеспечить возможность продуcentам продавать свою продукцию без тех огромных торговых наценок, которые они вынуждены уплачивать сегодня. Речь идет не о государственных внешнеторговых компаниях, создаваемых правительством области, а о частных компаниях, возникающих при его поддержке. Сейчас в области появилось немало отраслевых союзов, ассоциаций, которые вполне могли бы становиться создателями таких элементов маркетинговой инфраструктуры, но у них не хватает профессионалов, которые были бы в состоянии стать организаторами таких компаний. Необходима на первых порах квалифицированная помощь.

Другим примером может быть оказание помощи при создании исследовательских маркетинговых центров. Недавно созданное Министерство металлургии могло бы выступить инициатором создания областного, а может быть и регионального металлургического маркетингового центра с привлечением средств металлургических предприятий, с тем, чтобы он потом на коммерческой основе выполнял работы для своих учредителей. Опыт развитых стран показывает, что такие маркетинговые центры со временем становятся достаточно прибыльными и растут за счет своих накоплений. Надо только помочь им родиться и пережить этап становления. Тогда у наших производственных предприятий будет представление о рынке металлов, стройматериалов, леса и т.п. и своем месте на этом рынке, о перспективах развития этих рынков, а значит, и о возможности развития самих предприятий. Точно так же государственные организации могли бы оказаться инициаторами и опекунами на первых порах создания крупных рекламных агентств, оптовых отраслевых компаний, транспортных агентств и т.п. Не надо



думать, что такое участие в создании маркетинговой инфраструктуры является чем-то чужеродным для современного рыночного хозяйства.

Например, Министерство торговли США – страны, наименее склонной к регулированию экономической деятельности, создало координационный комитет, в состав которого входят представители Госдепа, Минфина, Минобороны, МВД, Минсельхоза, Минтруда, разрабатывающих стратегию поведения компаний США на мировом рынке. При Министерстве торговли есть Управление международной торговли, которое имеет свои филиалы в 70 странах мира и через них изучает рынки разных стран, оказывает активную консультационную помощь американским внешнеторговым компаниям, отстаивает их интересы в странах пребывания [3].

Как видно из данного примера, государство может не только способствовать формированию маркетинговой инфраструктуры, но и становиться активным участником маркетинговой деятельности частных компаний. Ведь квалифицированная помощь в выработке стратегии, которую оказывает вышеупомянутый координационный совет, или помощь, оказываемая компаниям на местах филиалами Управления внешней торговли, для частных компаний становится бесценной услугой со стороны государства. Есть опыт государственного планирования во Франции, Германии, Японии, когда предприятиям предоставляются прогнозы развития отраслей на национальных и мировом рынках. Эти прогнозы являются жизненно необходимой для компании информацией, позволяющей им обоснованно разрабатывать стратегические планы.

Есть немало примеров, когда государство не только способствует функционированию маркетинговой инфраструктуры, но и само создает учреждения, обеспечивающие маркетинговую деятельность частных компаний. К таким учреждениям можно отнести и всевозможные ценовые институты в разных странах, и государственные транспортные организации.

Следует отметить, что Правительство Свердловской области принимало некоторое участие в экономической деятельности еще тогда, когда федеральное правительство считало это излишним. Сейчас, когда и федеральное правительство склоняется к необходимости более активного участия государства в экономике, можно было бы разработать федеральную и региональную программы формирования маркетинговой инфраструктуры. Почему это так важно? Потому, что надежды на активное участие зарубежных инвесторов в реиндустриализации нашей экономики представляются малообоснованными. Определенный подъем экономики возможен на основе использования имеющихся мощностей. Но для этого необходимо изменение менеджмента предприятий с переориентацией на маркетинговые приоритеты (повышение качества, снижение цен, разворачивание послепродажного обслуживания) и создание маркетинговой инфраструктуры. Добившись стабильного роста на основе имеющегося промышленного потенциала, можно было бы ожидать накопления внутренних резервов для комплексного кардинального обновления производства.

Одним из условий реализации такого варианта развития представляется создание эффективной маркетинговой инфраструктуры.

## **ЛИТЕРАТУРА**

- 1 Пичурин И.И. Социалистические тенденции в экономике капиталистических стран. Екатеринбург: Изд-во УрГУ, 1994.
- 2 Пичурин И.И. Общая теория маркетинга. В 3 ч. Екатеринбург: Изд-во УГТУ, 1997.
- 3 Деятельность Министерства торговли США // Бюллетень иностранной коммерческой информации. 1998. № 107.

Опубликовано в материалах международной научно-практической конференции «Механизм государственного регулирования социально-экономического развития». Екатеринбург, 2000.

## **О некоторых методах государственного регулирования экономики региона**

Развал экономики России дошел до такого уровня, когда опасность заключается уже не только в том, что уровень потребления большинства граждан снизился до предела биологического выживания, но и зримо обозначилась лавина техногенных катастроф, ставящих под угрозу саму возможность существования городского населения страны.

В такой ситуации без активного вмешательства государства в экономику дальнейшее существование общества становится невозможным.

Идеологи реформирования российской экономики в направлении реставрации капитализма, утверждавшие, что государство в рыночной экономике должно играть роль «ночного сторожа на рынке» как во времена А. Смита, на практике продемонстрировали, к чему это приводит – к полному развалу экономики. Можно было бы и не ставить таких разрушительных экспериментов, так как нет ни одной развитой страны, в которой бы государство не вмешивалось в экономику в той или иной степени. Причем степень этого участия возрастает по мере развития производительных сил, но особенно ощутимым оно становится в кризисных ситуациях. Сегодня даже самые горячие сторонники рыночного реформирования уже стесняются говорить о полном невмешательстве государства в экономику. Спор идет о степени участия и методах.

Вопросу о методах государственного регулирования экономики региона мы и посвящаем настоящую статью.

Прежде всего для того чтобы воздействие на экономику приносило положительный результат, оно должно быть целенаправленным, то есть подчинено реализации какого-то плана. Отказавшись от участия государства в экономике, реформаторы отказались и от самой идеи государственного планирования, в то время как во всем мире государственное планирование все больше и больше рассматривается как неперенный элемент государственного управления. Опыт Франции и Германии, Японии и Кореи, скандинавских стран подтверждает благотворное влияние государственного планирования на развитие экономики.

Наша страна, явившаяся пионером государственного планирования, опыт которой разработчики «нового курса» Рузвельта изучали и заимствовали еще в 30-х годах XX века, отказалась от ценнейшего своего экономического инструментария.

Вместо того чтобы устранить серьезнейшие ошибки в методологии планирования, которые вызывали справедливые нарекания в адрес Госплана и других плановых органов, отказались от самого планирования. Все развитые страны, используя на первых порах наш опыт планирования, а потом, совершенствуя его методологию, все больше и больше углубляют и расширяют планирование, а мы отказались от него. Конечно, речь не может идти о восстановлении прежнего напряженного, директивного, направленного на преимущест-

венно экстенсивное развитие планирования. Но современное планирование, использующее опыт развитых стран, необходимо и на федеральном и на региональном уровне.

В Свердловской области, в которой идея невмешательства государства в экономику никогда не находила одобрения и, наоборот, по отдельным вопросам правительство активно вмешивалось, планирования, как такового, все-таки тоже нет. Но предпосылки для осуществления планирования уже имеются. Есть прекрасный методический, научный центр – Институт экономики УРО РАН. Есть министерства, есть промышленные союзы, которые могли бы стать участниками разработки планов. Особенно хотелось бы отметить целесообразность вовлечения в планирование представителей промышленности, как это делают в странах Скандинавии и в Японии. Такие планы будущими их исполнителями воспринимаются как собственные, а не навязанные кем-то. Они прежде всего нужны самим предприятиям для разработки собственных фирменных планов.

Но любой, самый научно обоснованный план окажется бессмысленным, если государственные институты не имеют инструментов воздействия на субъекты экономики.

Посмотрим, существуют ли такие инструменты?

**Первый метод** воздействия государства на экономику – это влияние в качестве собственника предприятий, оставшихся в полной государственной собственности, либо собственника пакетов акций и иногда «золотых акций» в акционерных обществах. Сегодня влияние государства на деятельность этих предприятий, находящихся в его полной или частичной собственности, сводится в основном к желанию получать прибыль и налоги. Опыт развитых стран свидетельствует о возможности, не ущемляя самостоятельность предприятий, находящихся в государственной собственности, давая им возможность выступать в качестве полноправного субъекта рыночной экономики, управлять ими в вопросах стратегии развития, ценообразования, социальной политики, в том числе влиять на размер заработной платы. Методы управления в разных странах разные, но нигде нет такого, как у нас, когда собственник (государство) практически полностью устранился от управления своей собственностью.

Для того чтобы управлять, надо знать цели, то есть иметь план и иметь управляющий от имени государства орган. Кто управляет госсобственностью в стране и регионе? Мингосимущество, хотя и имеет своих представителей в советах директоров акционированных предприятий, никаких иных задач кроме получения дивидендов и уплаты налогов перед ними не ставит. Созданные в Свердловской области министерства промышленности, металлургии и другие, хотя тоже иногда имеют своих представителей в Советах директоров, тоже не осуществляют через них управляющие воздействия, так как нет органа, вырабатывающего эти воздействия. По нашему мнению, управление государственной собственностью в регионе должно быть передано полностью областным министерствам, которые в соответствии с областным планом осуществляли бы воздействие на объекты государственной собственности. Богатейший западный опыт управления госсобственностью мог бы послужить основой для разработки своих методов управления.

**Чтобы расширить возможность** воздействия на экономику через госсобственность, предлагается в достаточно короткий срок создать крупные государственные пакеты акций путем передачи в собственность акционированных предприятий земельные участки, находящиеся в их пользовании, и путем погашения налоговой задолженности в обмен на дополнительно выпускаемые акции предприятий-должников. Сначала остановимся на обмене земли на акции. Уже несколько лет существуют нормативные акты, позволяющие приобретать в собственность землю, право на пользование которой закреплено за акционерным обществом. Это право является логическим продолжением права собственности на недвижимость, которое является бессмысленным, если земля под недвижимостью не принадлежит собственнику недвижимости. Вопрос о праве собственности на землю является одним из первых, которые задают потенциальные западные инвесторы при рассмотрении всевозможных проектов. Если права собственности на землю нет, их интерес к проекту снижается или исчезает вовсе.

Однако большинство предприятий не торопятся выкупать землю. Во-первых, потому что для покупки необходимы значительные суммы денег. Во-вторых, потому что руководители большинства предприятий еще не осознают значимость права собственности на землю при оценке стоимости предприятия.

Но есть примеры, которым следовало бы подражать. Так, ОАО «Уралэлектромедь» уже несколько лет назад выкупило землю. Но в данном случае, к счастью для области, большинство предприятий не воспользовалось возможностью выкупить землю по тем низким ценам.

Еще в 1997 году я обращался к губернатору Свердловской области Э.Э. Росселю с предложением организовать работу по оценке стоимости земельных участков, отведенных для землепользования акционерным обществами, и предоставить этим обществам возможность выпустить на эти суммы дополнительные акции, передав их государству в обмен на право собственности на землю. Это позволило бы областной администрации как субъекту государственного управления стать владельцем пакетов акций в тех акционерных обществах, в которых доля государственной собственности к тому времени оказалась исчезающе мала. Ответ на это предложение был благожелательный, но, к сожалению, реальных действий предпринято не было. Думается, что сейчас самое время вернуться к этому вопросу. По предварительной оценке в обмен на землю можно было бы получить пакеты, стоимостью 5-15 % от общего акционерного капитала.

Кроме того, налоговая задолженность, которая на многих предприятиях составляет до 10-20 % от стоимости активов, тоже могла бы быть превращена в акции путем выпуска дополнительной эмиссии на соответствующую сумму. Сегодняшняя реструктуризация долгов и недоимок за 6-10 лет практически означает для государства в значительной мере амнистию долгов. Лучше было бы дать возможность единовременно рассчитаться с долгами и в то же время на законном основании стать крупным совладельцем акционированных предприятий. Проведение двух обозначенных мероприятий позволило бы администрации области стать обладателем 15-25 % акций большинства предприятий области. Это позволило бы:

- во-первых, получать как акционеру достоверную информацию обо всех

внутрифирменных процессах, доступ к которой сегодня ограничен;

– во-вторых, влиять на общую стратегию, ценовую политику, маркетинговую политику, уровень зарплаты на абсолютно законном основании. Сегодня такое влияние администрация области пытается оказать, но, не имея права собственности, зачастую оказывается не в состоянии воздействовать эффективно. Конечно, для того чтобы эффективно воспользоваться правом собственности, необходимо иметь цели и механизм управления, о чем было сказано ранее.

Предлагаемый процесс частичной деприватизации может и должен осуществляться с соблюдением всех действующих законов, без давления на акционерные общества, но с использованием активной пропаганды обоюдной выгоды предлагаемых решений. Для реализации этого процесса потребуется поддержка органов федеральной власти, особенно в вопросе передачи в управление областной администрации вновь сформированных государственных пакетов акций. Но в интересах повышения степени воздействия государства на экономику федеральные власти должны согласиться с таким решением, если у них будет уверенность, что управление будет очищено от коррумпированных чиновников.

**Второй метод** воздействия на экономику региона это воздействие на те цены, которые находятся в поле влияния субъектов Федерации и муниципальных властей. О том, что влияние может быть достаточно существенным, говорит тот факт, что различия в уровне цен на такие виды товаров, как лекарства, молокопродукты, хлебобулочные изделия, мясопродукты, между соседними регионами достаточно высоки. Например, розничные цены на лекарства и мясопродукты в Свердловской области существенно выше, чем в Пермской области. Сама идеология непрерывного роста цен, как способа покрытия издержек и создания условий для инвестиций, как нам кажется, давно уже проверена практикой как несостоятельная. Еще в советские времена, когда по инициативе угольщиков были подняты цены на уголь, через некоторое время угольщики снова заговорили об убыточности. Это произошло, потому что рост *цен на уголь* привел к росту цен на металл, электроэнергию, продукцию машиностроения, потребительские товары и обернулся угольщикам ростом себестоимости. На основе этого опыта председатель Госкомцен СССР Глушков В. М. категорически возражал против повышения цен, предлагавшегося правительством Рыжкова Н.И. в середине 80-х годов XX в. Глушкова В. М. убрали и дали старт инфляции, которая в 90-х годах XX в. превратилась при либерализации цен в гиперинфляцию. Все разговоры о том, что повышение цен на ресурсы приведет к ресурсосбережению, представляются несостоятельными, так как ресурсосбережение по большому счету требует инвестиций в совершенствование технологии и оборудования и времени для их реализации. Это процесс инерционный, а возрастание издержек во всех отраслях при увеличении цен на ресурсы происходит незамедлительно и только раскручивает маховик инфляции. Происходящее сейчас повышение цен на топливо, электроэнергию, транспорт, коммунальные услуги точно так же не

решит вопрос рентабельности этих отраслей, как не решили их все бесконечные повышения цен в 90-х годах XX в.

Приняв другую идеологию ценообразования, можно более правильно влиять на динамику цен, используя свое влияние как собственника компаний-товаропроизводителей и как органа ценообразования по тем ценам, которые подведомственны региону.

**Третий метод** воздействия – это участие в создании маркетинговой и информационной инфраструктуры, необходимой для успешной деятельности товаропроизводителей.

Под маркетинговой региональной инфраструктурой в данном случае понимается совокупность отраслевых и межотраслевых региональных маркетинговых центров, внешнеторговых объединений, крупных оптовых компаний. Пояснить, что имеется в виду, можно на примере предложения о создании Свердловского маркетингового центра металлургической промышленности, представленного автором статьи в Министерство металлургии Свердловской области.

Предлагается создать при поддержке Министерства металлургии и Союза металлургических предприятий Свердловской области региональный маркетинговый центр металлургической промышленности. Он может быть создан как общество с ограниченной ответственностью, учредителями которого были бы металлургические предприятия области, вносящие разовый вклад в Уставный капитал. Затем, используя Уставный капитал как стартовый для начала самостоятельной деятельности, этот маркетинговый центр мог бы на коммерческих началах выполнять работу для металлургических предприятий области. Учредители избрали бы Совет директоров и директора, которые несли бы ответственность перед Союзом металлургических предприятий за соответствие деятельности центра интересам Союза металлургических предприятий.

Министерство металлургии может оказать помощь в выделении офисной площади и установлении связей с предприятиями и затем пользоваться частью информации, вырабатываемой маркетинговым центром. Работы могли бы быть следующие:

- сбор и аналитическая обработка данных о текущей и перспективной потребности в металлопродукции Уральского региона;
- сбор и анализ данных об объемах производства, о качестве (в том числе сортаменте), ценах продукции металлургических предприятий области;
- составление обзоров на основании данных периодической печати и прочих источников по состоянию российского и международного рынка металлопродукции;
- проведение маркетинговых исследований по перспективным требованиям к качеству отдельных видов металлопродукции.

Это только предварительный набросок набора работ, который при длительной проработке может быть утончен и расширен.

Уставный капитал ООО «Свердловский маркетинговый центр промышленности» ориентировочно может составлять 8-10 млн. руб.

Такие маркетинговые центры, помимо услуг, выполняемых по заказам предприятий, могли бы подготавливать прогнозы, необходимые для разработки планов развития региона, о которых говорилось в начале статьи.

Кроме того, областные структуры управления промышленностью могли бы способствовать улучшению кооперации между предприятиями региона. Когда-то, в пору Совнархозов, развитие кооперации между соседними предприятиями привело к существенному повышению производительности. Потом, когда возвратились к отраслевым министерствам, кооперация между областными предприятиями стала снова ослабляться. Сейчас ей никто не мешает, но просто зачастую предприятия не располагают достаточной информацией о возможностях соседних предприятий. В рамках этой статьи мы не ставили своей задачей дать исчерпывающий анализ всех возможных методов государственного воздействия на экономику региона, но некоторые предложения, изложенные в работе, как нам кажется, могут представлять интерес.

Опубликовано в сборнике докладов Международной научно-практической конференции «Развитие экономики региона: инновации, инвестиции, менеджмент». Екатеринбург, 2001.



## Особенности государственного воздействия на экономику в условиях современного рынка

Рассмотрение вопроса о методах государственного воздействия на экономику в рыночных условиях, мы начнем с того, а необходимо ли государственное воздействие, и, если да, то почему. Ведь идеологи реформирования отечественной экономики утверждали, что стихийное развитие экономики, в противовес плановому, это единственно правильный путь. И сейчас очень часто можно слышать и читать, что чем меньше государство вмешивается в экономическую деятельность, тем более эффективной становится последняя.

Однако эти рассуждения противоречат реальной практике развитых капиталистических стран, в которых государство, правда в разных странах в большей или меньшей степени, вмешивается в экономику. *Почему же оно вмешивается, почему стихийное развитие оказалось неприемлемым в современной экономике?*

*Во-первых*, потому, что ядром современной экономики в любой развитой стране является сравнительно небольшое количество гигантских корпораций с капиталом, достигающим иногда суммы в десятки миллиардов долларов, с сотнями предприятий и десятками, а то и сотнями тысяч работающих.

Совокупность таких компаний виднейший американский экономист Д. Гелбрейт назвал когда-то «планирующей системой», имея в виду, что они не могут существовать без планирования своего развития.

В последнее время очень многие говорят о том, что основой современной экономики становится малый бизнес.

Действительно, в последние годы идет процесс децентрализации производства, когда значительное количество узлов, деталей, комплектующих изделий производится не на огромных предприятиях, как раньше, а на маленьких фирмах. Целый ряд услуг по ремонту, инжинирингу, перепродажам тоже переходит к мелким компаниям, но все они в большинстве случаев втянуты в орбиту каких-то крупных корпораций, работают на них, зависят от них, являются их «сателлитами». Если на компанию «Тойота» работают 25 тысяч мелких фирм, то они зависят от нее целиком и полностью. Поэтому производственный малый бизнес тоже является частью «планирующей системы».

В разных странах по-разному оценивается доля «планирующей системы» в валовом национальном продукте (ВНП). Она колеблется от 70 % до 85 %, но она является сердцевинной экономики. Массовая продукция создается «планирующей системой».

Вторая часть народного хозяйства, которую Гелбрейт назвал «рыночной системой», это совокупность небольших компаний, занятых в сельском хозяйстве, строительстве, сфере обслуживания, розничной торговле и т. п. По количеству они составляют подавляющее большинство от количества всех

самостоятельных товаропроизводителей, но их доля в ВВП невелика, так как они малы.

Так вот эти крупные компании, составляющие планирующую систему, не могут успешно развиваться без государственного планирования по двум причинам:

- они не могут существовать без знания перспективы, прогноза развития страны, которые сами они разработать не в состоянии;
- они настолько большие, что, действуя без установленных обществом правил, без координации их действий государством, могут навредить друг другу и обществу в целом.

Это когда участников рынка было великое множество, и они были невелики, можно было позволить им действовать по их собственному усмотрению, так как неудачные действия одних нивелировались успешной деятельностью других. Тогда стихийное развитие было возможным. И то в кризисных ситуациях (война, неурожай) вмешивалось государство.

**Во-вторых**, стихийное развитие невозможно потому, что малый бизнес, составляющий «рыночную систему», не в состоянии существовать без поддержки государства. Крупные компании, являющиеся монопольными или олигопольными производителями того или иного товара, в состоянии навязывать покупателям свои цены. А мелкие товаропроизводители, которых бесконечное множество, не в состоянии ответить им тем же. Они продают по стихийно складывающимся ценам. Получается диспаритет цен. Вот почему во всех развитых странах, даже в США, государство помогает сельскому хозяйству и другим видам малого бизнеса.

**В-третьих**, потому, что для современного, высокоразвитого производства нужны образованные, здоровые, лояльные к обществу работники. Сегодня понимание того, что главным богатством страны является ее население, становится всеобщим. Воспроизводством рабочей силы компании по своей природе не могут заниматься. Этим должно заниматься государство. Поэтому бесплатное образование, здравоохранение, оказание помощи малоимущим становится нормой в развитых странах. В этих областях рыночный механизм не срабатывает.

Вот почему западные экономисты все больше пишут о социализации экономики. «Не социализм враг рынка, а новая техника», – говорил Гелбрейт, имея в виду, что новые производительные силы требуют новых производственных отношений, основанных на вмешательстве общества в экономику, то есть на ее социализации.

**Какими же методами государство воздействует на экономику?**

**Во-первых**, оно влияет как активный участник экономической деятельности в качестве собственника, производящего целый ряд видов продуктов и услуг. Выступая в качестве крупнейшего производителя этих товаров (услуг связи, транспорта, энергосбережения, промышленной продукции и т. п.), оно определяет цены и качество своих товаров и тем самым оказывает влияние на конъюнктуру соответствующих рынков. Выступая в качестве крупнейшего покупателя (государственные учреждения,

государственные предприятия, университеты, школы, армия, полиция, больницы и т. п.), оно тоже как участник рынка влияет на цены, качество и объем закупок. Если учесть, что государственная собственность в развитых странах составляет 20-40 %, количество работающих 10-12 % и доля в ВВП от 7 до 13 %, то становится понятным, что государство очень влиятельный участник рынка.

**Во-вторых,** во многих странах осуществляется государственное планирование в виде средне- и долгосрочных планов. Особенно успешно оно реализуется во Франции, Японии, Южной Корее. Но и в других странах, в большей или меньшей степени, где в виде программ, где в виде промышленной политики, где в виде планов осуществляется планирование, о необходимости которого для успешного развития корпорации мы говорили ранее. Известно, что опыт советского государственного планирования был изучен и трансформирован в виде специальных программ в США в 30-е годы прошлого века для выхода из кризиса и затем в послевоенные годы в странах Западной Европы для преодоления последствий второй мировой войны. Но эти страны постепенно усовершенствовали методологию планирования, продвинувшись от жесткого директивного планирования советского образца к стратегическому планированию. А в России в пылу преобразований 90-х годов XX в. отказались от планирования вообще, руководствуясь не экономическими, а идеологическими соображениями.

**В-третьих,** участие государства в ценообразовании. Широко распространено мнение о том, что в рыночной экономике во всех странах царит свободное ценообразование, не соответствующее действительности.

Даже в самой рыночной экономике США государством регулируется от 5 до 10 % цен. Неоднократно упоминавшийся в этой статье Гелбрейт как раз руководил Бюро цен США. Отсюда его знание реальной, а не книжной рыночной экономики. На пшеницу, рис, сахар, хлопок, кукурузу, табак, молочную продукцию и т. п. поддерживаются государством минимальные закупочные цены, чтобы защитить фермеров от разорения при хорошем урожае. Для этого самого эффективного в мире сельского хозяйства государство выделяет дотации на уровне 5 % от бюджета. Под контролем государства находятся цены на железнодорожные тарифы, электроэнергию. В кризисной ситуации, как это было при Никсоне, брались под контроль цены на нефтепродукты.

В Японии регулируется до 20 % потребительских цен. В ЕЭС под контролем сообщества находится до 15 % цен. Кроме прямого воздействия на цены, государство еще оказывает на них влияние как крупный участник рынка, о чем мы говорили раньше. Может также оказывать косвенное влияние через нормы амортизации, тарифные пошлины, квоты на ввоз тех или иных товаров, установление льготного налогообложения для каких-то отраслей. Есть еще практика заключения договоров о ценах между правительственными органами и отраслевыми ассоциациями, концернами. Эти добровольные соглашения очень популярны в Европе, особенно в Германии.

Наконец, существуют правила ценообразования, исключая произвол в установлении цен.

**В-четвертых,** государство воздействует на экономику через налогообложение.

Начнем с того, что уровень налогообложения в развитых странах достаточно высок. В Европе бюджет достигает 45-55 % от ВВП. В США – около 30 % от ВВП. Причем, если посмотреть на динамику роста бюджета в ВВП от начала двадцатого века до его конца, то это возрастание от 5-10 % до вышеприведенных значений. Общество все большую долю производимых благ забирает в свое распоряжение, и это объективно правильно, поскольку все большая часть социально-экономических задач решается государством. А у нас доля бюджета от ВВП – 20 %. Если бы не перераспределение доходов, осуществляемое через бюджет, то массовое производство, являющееся основой научно-технического прогресса, не имело бы массового потребителя. Рынок по своей природе неизбежно расслаивает общество на небольшое количество богатых и массу бедных, которые не становились бы покупателями.

Перераспределение заключается в том, что у граждан с большими доходами через прогрессивное налогообложение дохода (налоги на имущество и т. п.) забирается средств больше, чем у граждан с малыми доходами. Известно, что в некоторых странах на разных этапах развития подоходный налог достигал 60-75 %), а налог на наследство 60-80 %). Эти цифры постоянно меняются, но они достаточно высоки.

Устанавливая те или иные ставки налога на прибыль, имущество, добавленную стоимость государство влияет на долю накопления и потребления, определяя тем самым скорость научно-технического прогресса.

Последние годы много говорится о дерегулировании, под которым подразумевается уменьшение влияния государства на экономику. Якобы это вмешательство вредно сказывается на темпах развития. Одним из направлений дерегулирования называется уменьшение налогообложения. Но на самом деле именно европейские страны, имеющие высокий уровень налогообложения по сравнению с США, развивались последние двадцать лет более динамично. Так что заявление о пагубном влиянии налогообложения на темпы развития не имеют практического подтверждения. Конечно, есть оптимальный уровень, но вовсе не обязательно он должен быть таким низким, как в России уровень подоходного налога.

**В-пятых,** стандартизация материальных продуктов и услуг. Ушли в прошлое времена, когда качество товаров считалось прерогативой только продавца и покупателя, а стандартизация, широко внедрявшаяся в нашей стране с начала двадцатых годов, рассматривалась как недопустимое посягательство на основы экономической свободы. Сейчас все шире сфера товаров, качество которых подвергается государственному регулированию.

Государство здесь выступает в двух ипостасях. Как субъект рынка, в роли гигантского покупателя, оно разрабатывает свои стандарты на многие виды товаров, закупаемые армией, школами, государственными предприятиями

и т. п. Поскольку эти стандарты разрабатываются высокопрофессионально, то и многие другие субъекты рынка начинают ими пользоваться.

Как представитель общественных интересов оно разрабатывает стандарты, содержащие обязательные требования по безопасности, экологичности, экономичности товаров.

Эти требования зачастую являются причиной кардинальных экономических изменений. Так, например, требования по экологичности создали новую мощную индустрию очистных устройств и заставили многих производителей продукции, загрязняющих окружающую среду, вообще уйти с рынка.

**В-шестых,** государство активно влияет на внешнеэкономическую деятельность через установление таможенных правил, размеров пошлин и квот. Кроме того, государства, особенно такие, как США и Япония, через учреждения Министерств торговли оказывают огромную консалтинговую помощь своим экспортно-импортным организациям, изучая конъюнктуры рынков в различных странах и передавая эту информацию своим заинтересованным в этом компаниям.

**В-седьмых,** это помощь малому бизнесу. Ранее мы уже отмечали, что предприятия «рыночной системы» сами не в состоянии противостоять давлению «планирующей системы». Правда они стремятся как-то ассоциироваться. Но этого недостаточно. Поэтому, с одной стороны, через ценообразование и законодательство государство стремится защитить их от эксплуатации со стороны «планирующей системы», а с другой, оказывает им непосредственную помощь. В разных странах это делается по-разному, но приведем для примера опыт Японии:

- оказывается содействие в получении государственных заказов. Доля малых предприятий в госзаказе 45 % и в заказах общественных организаций 32 %;
- оказывается финансовая помощь при техническом переоснащении в виде дешевых кредитов, иногда безвозмездных ссуд;
- оказывается научное содействие в виде передачи мелким предприятиям новейших технологий, агрономическое консультирование фермеров и т. п.;
- предусмотрены меры по социальной защите работников мелких предприятия (с числом работающих менее 300 человек).

**Как же должно было бы осуществляться воздействие государства на экономику в нынешних российских условиях?**

**Первое.** Воздействие в качестве собственника-товаропроизводителя.

В собственности государства еще осталась хоть и незначительная (около 20 % против 35-45 % в европейских странах), но все-таки существенная часть собственности. Беда только в том, что государство практически перестало ею управлять. От чрезмерного контроля за деятельностью предприятий, имевшего место в годы застоя, у нас произошел почти полный отказ от управления госсобственностью. Такого нет нигде в мире, чтобы собственник не

интересовался эффективностью использования его собственности. В развитых странах с рыночной экономикой достаточно хорошо отработан механизм управления государственными предприятиями и его надо творчески адаптировать к нашим условиям. Тогда эти предприятия будут давать доход, так необходимый бюджету, и, самое главное, станут рычагом воздействия государства на цены, номенклатуру товаров. Кроме того, немало есть акционированных предприятий, в акционерном капитале которых значительная доля принадлежит государству. Но и здесь пока влияние государства очень мало. Представители государства в Совете директоров этих компаний не проводят государственную политику, потому что ее в большинстве случаев нет. Она никем не вырабатывается и до них не доводится. Единственное, что требуют от этих представителей, так это по возможности выжимать из предприятий дивиденды. Но это неправильно и не так использует государство свое участие в акционерном капитале крупных компаний на Западе.

Наконец есть возможность значительно расширить круг предприятий, влиятельным акционером которых может быть государство.

Эта возможность заключается в том, чтобы подтолкнуть владельцев предприятий, желающих приобрести в собственность землю, на которой они расположены и которая стоит немалых денег, к обмену стоимости этой земли на пакеты дополнительно выпущенных акций. Можно было бы также обменять долги перед бюджетом, которыми обременены многие предприятия, на соответствующие пакеты акций. Таким путем государство могло бы стать владельцем 15-20 % акций многих предприятий. А этого уже достаточно, чтобы законным путем оказывать влияние на деятельность таких предприятий со смешанной собственностью, как это делают в Европе.

**Второе** – это планирование. Конечно, речь не идет о том директивном, чрезмерно детальном планировании, которое осуществлял Госплан в 70-80 годах XX в. Речь идет о современном западном планировании, методика которого впитала все хорошее, что было у нас, и одновременно отражает все особенности трудно предсказуемой современной экономики. Пример Свердловской области, сделавшей попытку спрогнозировать развитие своей экономики на 10-12 лет вперед, является очень хорошим признаком формирующегося понимания невозможности развития крупной промышленности без государственного планирования. Но региональное планирование при всей его бесспорной полезности не может заменить федерального плана экономического развития. Следовало бы отказаться от идеологического подхода к решению экономических проблем, в соответствии с которыми Госплан представляется атрибутом социалистической экономики и поэтому недопустим в рыночной. Во Франции Госплан успешно функционирует и без него сейчас уже немыслимо экономическое развитие Франции. Почему же не создать Госплан в России?

### **Третье** - налогообложение.

В течение длительного времени в общественное сознание внедряется мысль о том, что у нас непомерно высокие налоги и реформа налогообложения должна быть направлена на их снижение. Мы уже упоминали о том, что во многих странах доля государственных расходов составляет 45-55 % от ВВП. А в России в 2002 году эта доля составила всего лишь 22 %. Но ведь расходы государства в большей части финансируются за счет налоговых поступлений. Значит, налоговые поступления России составляют в общем, в два раза меньшую долю, чем в других странах. О каком же непосильном бремени, которое надо обязательно облегчить, идет речь? Ставки подоходного налога, налога на прибыль, налога на имущество во многих странах значительно выше. И никому в голову не приходит «уходить в тень», потому что за уклонение от налогов накладывается жесточайшее наказание, вплоть до уголовной ответственности. А у нас проповедуется, что единственный способ выманить недобросовестных налогоплательщиков «из тени» это снизить налоги. В развитых странах за природные ресурсы берется рента, которая составляет значительную долю бюджета. По оценке виднейших наших экономистов, таких как академик Д. С. Львов, доктор экономических наук С. Ю. Глазьев, рента могла бы удвоить российский бюджет и дать возможность за счет государства инвестировать средства в те сферы народного хозяйства, которые в них особенно нуждаются. Например, в строительство жилья.

Председатель Правительства Свердловской области А. П. Воробьев абсолютно прав, когда говорит, что строительство жилья это не только решение важнейшей социальной проблемы, но и мощный импульс для оживления целого ряда отраслей (стройматериалы, строительно-дорожное машиностроение, металлургия, собственно строительство и т. п.), а следовательно, создания рабочих мест, роста дохода населения и роста потребности в продуктах, непродовольственных товарах. А это опять рабочие места. Нужны деньги для этого импульса. Их можно взять через налогообложение. Так делается во всем мире. Так должны делать и мы.

Необходимы огромные средства и немедленно на обновление всех сетей тепло-, водо- и газоснабжения. За счет реформы жилищно-коммунального хозяйства нечего и думать о том, чтобы за несколько лет обновить эти сети. Но если их не обновить, то катастрофа разразится в эти ближайшие годы. В нашей северной стране это не просто проблема, а именно надвигающаяся катастрофа. Взять деньги можно только за счет резкого увеличения бюджетных поступлений и направления их на эти неотложные нужды.

И опять-таки, решая проблемы водотеплоэнергосбережения, мы дали бы дополнительный импульс для развития тех же отраслей, о которых уже упоминали ранее. Заработали бы на полную мощность трубные заводы, заводы большой металлургии, машиностроения, стройматериалов и т.п.

#### ***Четвертое*** - воздействие на цены.

Ранее уже отмечалось, что в развитых странах государство участвует в ценообразовании гораздо активнее, чем в России.

Но даже там, где российское государство влияет на ценообразование, его влияние оказывается негативным для экономики.

Например, в течение многих лет ежегодно на 20-30 % возрастают тарифы на электроэнергию, вызывающие цепную реакцию роста цен на все остальные товары и возвращающиеся к тем же энергетикам ростом их издержек. И опять они доказывают, что у них нет денег на инвестиции, и опять рост цен на электроэнергию, кончающийся к концу года разговором о необходимости нового роста цен. И так каждый год. Ну а что же с инвестициями, о которых так пекутся энергетики. Коэффициент обновления основных фондов снизился по сравнению с 1990 годом в 5 раз (с 4 % до 0,8 %), в том числе он продолжал ежегодно снижаться и последние четыре года. Так что ежегодный рост цен не является средством, позволившим обновлять фонды. Зато явился импульсом инфляции. Но самое удивительное в том, что в эти самые годы расточительность в энергетике возрастала немыслимыми темпами. Численность работающих в эти самые годы возросла с 540 тыс. чел. до 940 тыс. чел., в результате чего производительность труда снизилась примерно в 2,2 раза (одновременно с ростом численности происходило некоторое снижение выработки электроэнергии). Зато расход топлива на производство электроэнергии вырос с 300 условных единиц на 1 кВт·ч в 1990 г. до 397 кВт·ч в 2000 г. Вот так компания РАО ЕЭС, находящаяся под контролем государства, своей расточительностью инициирует инфляцию. Очень близкая картина и в других отраслях топливно-энергетического комплекса. Эффективность их деятельности снижается, и они не дотируют народное хозяйство, как долгое время внушали, а перекладывают на него свою расточительность за счет повышения цен на газ, нефть с благословения государства.

При этом нам внушают, что у нас цены на электроэнергию, нефть, газ ниже мировых, и именно поэтому их надо поднимать, пока они не достигнут уровня мировых. Почему же, подняв цены на эти товары за годы реформирования в десятки тысяч раз, мы так и не достигли уровня мировых цен. Да потому что у нас совершенно другая структура затрат в производстве товаров, чем в западных странах. Россия – северная страна, какой больше нет в мире. Даже Канада, расположенная тоже вдоль Ледовитого океана, имеет в обжитой части климат, как на Украине. В силу климатических особенностей энергозатраты на производство единицы продукта, на воспроизводство рабочей силы всегда будут у нас значительно выше, чем в других странах. Даже при производстве станков в России надо иметь гораздо более утепленное здание, чем, например, во Франции, полгода, а то и восемь месяцев отапливать его. А что уж говорить о сельском хозяйстве, животноводчестве. Человеку в России необходимо теплое жилище, зимняя одежда и т. п., которые не нужны американцу. Все это влияет на пропорцию цен между энергоресурсами и остальными товарами. Поэтому сколько ни поднимали цен на энергоресурсы, тут же возрастали цены на другие товары, соответственно снижалась стоимость



рубля в долларовом эквиваленте, и снова цена в долларах оказывалась низкой. Конечно, такое ценовое регулирование приносит вред, а не пользу. Уже много раз говорилось о том, что цены должны быть заморожены, а деятельность топливно-энергетических корпораций, в собственности которых до сих пор государство имеет контрольный пакет, и потому имеет право вмешиваться в их деятельность, должна быть подвергнута ревизии. И тогда, возможно, найдутся средства для инвестиции без роста цен.

Ну и, конечно, государство должно вмешиваться, как это делают все развитые страны, в ценообразование на товары первой необходимости (мясо, молоко, яйца, лекарства и т. п.). И здесь есть чем заниматься Правительству Свердловской области, которое имеет возможность влиять на торговые надбавки. Разве можно считать нормальным, что при цене производителя на яйца 8-9 рублей за десяток в 2002 году его розничная цена достигала 19-20 рублей, а при цене молока 5 руб. за литр, его продают в магазинах по 13-19 руб. за литр. Ведь тем самым наносится удар и по потребителю, и по производителю, который остается без спроса.

Конечно, в этой статье мы не ставили задачу подробно рассказать обо всех желаемых видах и методах воздействия государства на российскую экономику, а только показали на нескольких примерах, как это могло бы осуществляться и насколько это важно.

Прекрасно осознавая, что многие из выдвинутых в статье положений далеко не бесспорны, автор позволил себе высказать их, полагая их правильными.

Опубликовано в материалах экономических чтений «Методы экономического регулирования на Урале: промышленность и преемственность». Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 2003.

## **Об эффективности приватизации крупных промышленных предприятий в России**

Идеологи реформирования российской экономики в качестве главного постулата о необходимости приватизации высказывали следующие соображения: частная собственность обеспечивает большую заинтересованность в результатах деятельности и большую самостоятельность в принятии решений. При этом не делалось различия между крупными и мелкими предприятиями. Все они считались подлежащими приватизации в равной степени. Рассмотрим, насколько правомерен такой универсальный подход.

Дж. Гелбрейт [1] почти сорок лет назад предлагал делить народное хозяйство на две части: планирующую и рыночную систему. Под планирующей системой он предлагает понимать совокупность крупных компаний, которые в силу своих больших размеров и высокой концентрации капитала достаточно инерционны и бюрократичны по природе и поэтому не могут существовать без перспективного планирования своего развития и без знания перспектив развития государства, в котором они существуют.

Планирующая система составляет ядро экономики развитых стран. Доля продукции, приходящейся на «планирующую систему», колеблется в разных странах от 60-70 % до 90 % ВВП. При этом в планирующую систему мы включаем не только собственно крупные корпорации, но и то множество малых компаний, которые связаны с ними нерасторжимыми узами, как, например, 25 тысяч поставщиков «Тойота» связаны с ней отношениями корпорации, финансового и технического сотрудничества, управленческого консалтинга. Эти малые предприятия, являющиеся «сателлитами» крупных корпораций, вносят огромный вклад в продукцию, создаваемую последними, и живут в соответствии с планами развития крупных корпораций и их нельзя смешивать с малыми предприятиями «рыночной системы». Под «рыночной системой» понимается совокупность предприятий, обслуживающих те сферы деятельности, в которых работа не может быть стандартизована в силу неповторяемости ее характера (строительство, сельское хозяйство, сфера бытовых услуг) или географической разбросанности, а также те сферы по оказанию услуг, где необходимость оказывать персональное внимание снижает возможность стандартизовать деятельность. В таких предприятиях менее вероятно применение дорогостоящих технологических комплексов, производящих продукцию в массовых размерах, и поэтому они относительно невелики. В США существует около 1000 гигантских компаний, составляющих «планирующую систему», и 12 миллионов мелких фирм, составляющих «рыночную систему». Но именно эти гигантские компании являются основой экономики США. Примерно такими же являются пропорции между численностью предприятий, входящих в планирующую и рыночную системы, в других развитых странах.

Эти две группы предприятий живут по разным законам и поэтому, решая вопрос о приватизации, следовало бы по-разному подходить к предприятиям крупного и малого бизнеса.

Прежде всего различие между малыми и крупными предприятиями, контексте рассматриваемой нами проблемы приватизации, заключается в разной роли собственников в управлении предприятиями. Если для малых предприятий зачастую собственник и управляющий одно и то же лицо, действительно кровно заинтересованное в результатах деятельности предприятия, поскольку от этих результатов деятельности предприятия зависит его личное благополучие, то в крупных компаниях все обстоит совершенно иначе, за исключением тех очень редких случаев, когда собственник является управляющим.

А какова же роль собственников, когда речь идет о крупных компаниях? Где собственники являются и хозяевами, если под словом хозяин понимать того, кто обеспечивает эффективное использование собственности?

Во-первых, давно известно, что в крупных компаниях уже с середины 30-х гг. XX века произошло отделение собственности от управления. Управление стало коллегиальным, и эта функция выполняется наемными работниками высокой квалификации, прекрасно знающими компанию изнутри. Именно они – высший менеджмент, которых Гелбрейт в свое время назвал «техноструктурой», являются подлинными хозяевами. «Цели управляющих фирмой интеллектуалов, ее техноструктуры приобретают колоссальное значение. Не рынок определяет эти цели. Они переступили границы рынка, используют его как инструмент и становятся той колесницей, к которой общество если не приковано, то во всяком случае пристегнуто» [1, с. 125].

В уставе всех акционерных обществ записано, что высшим органом управления является собрание акционеров, а в период между собраниями обществом руководит Совет директоров. Но в большинстве случаев это фикция. В работе «Японская экономика в преддверии XXI века» [2] приводится мнение японских экономистов по этому поводу: «Акционеры практически полностью утратили возможность влиять на положение дел в корпорациях ..., их собрания окончательно превратились в проформу, где почти без обсуждения, а часто и без единого вопроса, утверждаются подготовленные от имени Совета директоров решения» [2, с. 28]. Может создаться впечатление, что, если собрание акционеров превратилось в формальную процедуру, то уже Совет директоров, готовящий решения, олицетворяет собой волю и интересы акционеров, а это не так. Советы директоров, в большинстве случаев, фактически наемные работники компании, из техноструктуры.

По результатам обследований, проведенных в крупнейших компаний Японии, до 70 % членом Советов директоров являются наемными работниками членами администрации компании. В США эта цифра меньше, но 40-50 %. Почему же так происходит? Потому что даже крупные акционеры в большинстве недостаточно компетентны, чтобы участвовать в принятии важных решений, которые по статусу положено принимать Совету директоров.

Получается, что техноструктура, являющаяся формально исполнительной властью, де-факто проникла в законодательную власть компании. Акционеры, если в компании дела идут нормально, не влияют на ее деятельность.

Во-вторых, надо разобраться в том, кто же сегодня является владельцем акционерного капитала, кто эти собственники, которым принадлежит компания? И правомерно ли считать гигантские корпорации частными компаниями?

Традиционная классификация делит собственность на общественную и частную.

Согласно этой квалификации, различие между частной и общественной собственностью состоит в том, принадлежит ли собственность всему обществу или отдельной его части. Считается, что неважно, насколько велика эта часть, представлена ли она одним человеком или сотнями тысяч собственников. Руководствуясь этим подходом, и частную (индивидуальную), и кооперативную, и коллективную собственность относят к частной собственности.

Посмотрим, насколько четким и оправданным является это деление.

Начнем с акционерных обществ, которые по упомянутой классификации, бесспорно, относятся к частной собственности. Известно, что есть очень крупные компании, количество акционеров которых приближается к миллиону, как например, в компании «Дженерал Моторс». Таких компаний, где количество исчисляется сотнями тысяч, множество. Таким образом, сегодня нередко количество владельцев компании, считающейся частной, приближается к численности населения небольших государств. Ведь если владельцами акций являются около миллиона человек, то с учетом членов их семей оказывается, что несколько миллионов человек пользуются дивидендами, получаемыми от их акций. И благополучие нескольких миллионов человек в той или иной мере зависит от курса акции такой огромной компании. А несколько миллионов человек это, как мы уже заметили, общность, сопоставимая по своим размерам с небольшим государством. Но мы увидим, что количество людей, получающих доходы от деятельности крупных компаний, на самом деле значительно больше, чем число акционеров и членов их семей. Дело в том, что в настоящее время наблюдается резкое увеличение доли акций, принадлежащих юридическим промышленным компаниям, связанным между собой деловыми отношениями, банкам, страховым, пенсионным и университетским фондам, сберегательным кассам и т. п.

Когда в качестве акционеров выступают такие юридические лица компании, как страховой или пенсионный фонд, вкладчиками которых являются миллионы человек, и другие промышленные компании, акциями которых владеют десятки или сотни тысяч человек, то очень трудно очертить круг собственников. Если исходить из того, что смысл отношений собственности заключается в присвоении собственниками части продукта, получаемого с применением средств производства, являющихся их

собственностью, то совершенно ясно, что количество физических лиц, выступающих собственниками, в той ситуации может достигнуть множества миллионов. Они собственники не в том смысле, что имеют право распоряжаться собственностью, а в силу того, что через страховые, пенсионные фонды и т. п. получают какую-то, пусть ничтожную, но долю прибавочного продукта, создаваемого в компании, акционерами которой являются эти фонды. Еще запутаннее обстоит дело с количеством собственников, когда акционерами являются промышленные предприятия.

Приведем в качестве примера японские «сюданы».

Эти финансово-промышленные группы, в которых каждый из участников приобретает не более 1 – 2 % акций остальных партнеров, объединяют огромное количество компаний. Так, в группу «Мицубиси» входит 1460 компаний, в группу «Мицуй» 1367, в «Суматомо» – 781 компания. Совокупные активы компаний, входящих в каждую из этих групп, достигают 100 млрд. дол. Кроме названных горизонтальных объединений, охватывающих, возможно, десятки миллионов собственников, есть еще вертикальные объединения, когда приобретаются контрольные пакеты акций в «дочерних» фирмах и достаточно большой пакет, оказывать влияние, на «родственные» фирмы. И, наконец, государственные компании приобретают акции частных корпораций, и наоборот. В этих случаях вообще невозможно определить численность собственников. Ясно только, численность эта соизмерима с населением средних по размерам государств. Все эти рассуждения о численности приведены нами с целью показать, что количество собственников, когда речь идет о крупных компаниях, далеко не всегда может быть критерием отнесения их к частной или общественной собственности.

Мы так упорно рассуждаем о численности потому, что одним из недостатков общенародной собственности считается ее ничейность. Раз общая, ничья, говорят ее противники, подразумевая при этом, что именно множество собственников – причина ничейности общенародной собственности. Но оказывается, что это множество может быть ничуть не меньше в том случае, когда собственность называется частной, если речь идет о крупной корпорации, а раз так, то и воспринимается она как ничейная. Итак, крупные компании развитых стран, и в особенности транснациональные, строго говоря, не являются частными и не управляются собственниками. Следовательно, главный постулат реформаторов-приватизаторов применительно к крупным компаниям нельзя считать обоснованным.

Крупные частные и крупные государственные компании имеют больше общего, чем крупные и мелкие частные компании. Не случайно Гелбрейт еще двадцать лет назад писал: «Современные капиталистическая организация и развитая социалистическая не противостоят друг другу. Они движутся в одном направлении не к неизбежной власти рынка, а к установлению общих требований технологии и массового производства, к созданию соответствующей планирующей организации...» [3, с. 386]. Это подтверждается и сегодняшним положительным

опытом работы государственных компаний в Германии, Франции, Великобритании.

Дело, по нашему мнению, не в форме собственности, а в методах управления крупными компаниями. Для менеджмента предприятий, входящих в крупную компанию, представители штаб-квартиры компании ничуть не милее, чем представители министерства, которому подчинены государственные предприятия, они тоже кажутся представителям компании недостаточно компетентными и мешающими предприятию самостоятельно успешно решить свои проблемы. Это вообще нормальное противоречие между управляющим и управляемым.

Недостатком в деятельности наших крупных предприятий была как раз недостаточная самостоятельность. Именно с этого началась критика так называемой административно-командной системы. Это уже потом заговорили об изменении формы собственности, перепутав форму собственности и метод управления. Заводы, входящие в компанию «Дженерал-Моторс», неукоснительно выполняют все требования компаний, не намного уступающей по объему производства Министерству автомобильной промышленности. И для руководителей этих заводов (наемных работников) именно эти указания и оценочные показатели являются импульсом к деятельности, так же, как и для наших директоров заводов являлись стимулами указания Министерства и оценочные показатели. Прибыль компании «Дженерал-Моторс», включающей в себя около 180 предприятий, их так же мало волнует, как наших директоров мало волновала прибыль Министерства. Для техноструктуры, являющейся подлинным хозяином, важно не то, кто является собственником, а то, какими методами собственник влияет на их деятельность. Если управление компетентное, минимально ограничивающее возможность принятия решений, то техноструктура имеет условия для эффективного управления.

Беда нашей системы управления крупными государственными предприятиями была не в том, что это было плановое хозяйство, наоборот, это было достоинством. А в том, что планирование было излишне централизованным, напряженным и жестко директивным. Государственное планирование взяли на вооружение в той или иной степени мелкие развитые страны. И корпорации не только не возражают против него. Они не могут успешно развиваться без него. Как говорил Ли Якокка, президент компании «Крайслер» и ярый противник социализма: «Идеологи утверждают, промышленная политика будет означать конец системы свободного предпринимательства, какой мы ее знаем ... Можно ли считать планирование антиамериканским понятием? Мы у себя в компании «Крайслер» ведем большую плановую работу. И так же действует любая процветающая корпорация. Правительство во всем мире планирует, исключение составляет правительство США» [4, с. 361]. В то время как во всех развитых странах все шире применяется планирование, без которого не могут успешно развиваться крупные компании, мы в России отказались от него, вместо того, чтобы отказаться от неправильных методов планирования.

Резюмируя вышесказанное, можно утверждать, что экономического обоснования приватизации крупных компаний нет. Об этом автор данной статьи писал еще 10 лет назад [5].

Теперь попытаемся оценить последствия приватизации крупных предприятия в России. Повысилась ли эффективность их работы, оцениваемая через изменения объемов, рост качества, рост производительности труда, уменьшение расхода материальных ресурсов? Данные, приведенные в работах Д. С. Львова [6], С. Ю. Глазьева [7], говорят, что нет.

Причин тут, как нам кажется, несколько.

Во-первых, одномоментно были разрушены связи между предприятиями, которые раньше обеспечивались с помощью организаций Госснаба. На создание новых рыночных связей потребовалось несколько лет, и даже сейчас посреднические организации забирают значительно большую долю конечной цены, чем имеют соответствующие структуры в развитых странах. Это является следствием недостаточной эффективности самих каналов распределения и очень слабым опытом маркетинговой деятельности крупных компаний товаропроизводителей. Значительная часть создаваемой ими прибыли уходит к посредникам, лишая самих товаропроизводителей крайне необходимых средств для инвестирования в техническое перевооружение.

Во-вторых, либерализация ценообразования в условиях дефицита товара привела к гиперинфляции, а рост денежной массы в стране отставал от стоимости валового национального продукта. Предприятия, в свою очередь, оказались без необходимого объема оборотных средств, что привело к нарушению условий нормального товарооборота, породило немыслимой формы взаимозачет 1994-1998 гг. и привело, в конечном итоге, к простоям производственных мощностей.

Кроме того, продолжающаяся инфляция порождает такой высокий уровень ставок банковского кредита, который делает маловероятным долгосрочное инвестирование в техническое перевооружение за счет банковских кредитов.

В-третьих, непродуманная либерализация внешней торговли породила проникновение на внутренний рынок огромное количество более конкурентоспособных внешних товаров и привела к свертыванию спроса на отечественные товары.

В этих условиях российские крупные предприятия независимо от собственности оказались в трудной ситуации. Смена собственности не только не помогла им, как на это рассчитывали идеологи приватизации, а, наоборот, еще и утяжелила их положение.

Вместо того чтобы совершенствовать внутрифирменное управление, умело используя зарубежный опыт, на первых порах многие предприятия отказались от внутрифирменного планирования, как от якобы пережитка плановой экономики, от системной работы с персоналом, включающей методы морального и материального стимулирования и обеспечивающей хоть какую-то заинтересованность в результатах работы предприятия. Сейчас постепенно заблуждения устраняются, но ущерб уже нанесен немалый.

Дезинтеграция производственных комплексов, имевшая место в первые годы приватизации, привела к снижению их эффективности.

Сейчас происходит обратный закономерный процесс укрупнения производственных комплексов. Создаются крупные компании в нефтедобыче, металлургии, машиностроении. Само по себе это прогрессивно, но чревато монополизмом при отсутствии эффективно действующего антимонопольного законодательства. Новые хозяева крупных компаний, которыми зачастую становятся некомпетентные лица, за бесценок приобретающие огромную собственность, не понимая всей сложности процессов управления, вмешиваются в производственно-хозяйственную деятельность, чего уже давно не происходит в зарубежных корпорациях, о чем мы говорили раньше. Неплохо разбираясь в финансовой деятельности, они ставят ее результаты на первое место, подрывая тем самым будущее принадлежащих им компаний и ставя под угрозу развитие народного хозяйства и экономическую безопасность страны.

Когда компаниями управляет технотруктура, как это происходит в развитых странах, то она вынуждена и способна заботиться об их развитии, так как с будущим этих компаний связано ее личное благополучие. Когда компанией управляют некомпетентные хозяева, то они зачастую и не способны и не очень заинтересованы в их будущем, потому что полагают возможным продать свой бизнес при изменении конъюнктуры. Извлечение прибыли сегодня для многих из них важнее будущего компании.

Государство же полностью устранилось от ответственности за судьбу крупных предприятий, хотя они являются основой экономики страны.

Сейчас очень любят говорить о наметившемся подъеме промышленности, но следует помнить, что в основном это рост производства, достигающийся не за счет приращения промышленного потенциала, а за счет более полной загрузки наполовину неиспользованного за последние десять лет потенциала, созданного при плановой экономике, и стремительно устаревающего. Поэтому, говоря о 8-10 % роста ВВП в период вылезания из провала, не надо путать этот темп выхода из кризиса с темпом роста, обеспечиваемым действительным приростом промышленного потенциала.

Крупные предприятия, приватизированные по баснословно низким ценам, стремительно теряют свою объективную ценность в силу устаревания. И если ранее шел постоянный рост их рыночной цены по сравнению с ценой приватизации, так как она составляла зачастую проценты от подлинной стоимости, то следует ожидать в недалеком будущем снижения рыночных цен вследствие устаревания технологий и оборудования, об обновлении которых многие хозяева не заботятся, предпочитая извлекать сиюминутную прибыль.

#### ВЫВОД:

Приватизация крупных предприятий не имеет экономического обоснования, неутешительные итоги в российской промышленности подтверждают ее экономическую нецелесообразность. И если нельзя изменить того, что сделано, то следовало бы внимательно посмотреть, стоит ли приватизировать то, что осталось.



## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Гелбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969. 479 с.
- 2 Японская экономика в преддверии XXI века. М.: Наука, Главная редакция восточной литературы, 1991. 406 с.
- 3 Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / М.: Прогресс, 1990.
- 4 Пичурин И. И. Социалистические тенденции в экономике капиталистических стран. Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 1994. 264 с.
- 5 Львов Д.С. Концепция управления национальным имуществом / Вестник УГТУ-УПИ. Серия «Экономика и управление». Екатеринбург, 2002.
- 6 Глазьев С. Ю., Кара-Мурза С. Г., Батников С. А. Белая книга. Экономические реформы в России 1991-2001 гг. М.: Изд-во Экспо, 2003.

Опубликовано в журнале «Вестник УГТУ-УПИ». 2004. № 10.

## **Основные недостатки управления социалистической экономикой не должны быть повторены**

Почему, несмотря на убожество сегодняшней жизни, многие из наших сограждан не поддерживают идею возврата к социализму? Потому что их далеко не все устраивало в дореформенной жизни, в том числе в экономике. Когда мы вообще туманно говорим, что были недостатки, но не указываем какие конкретно, и какой ущерб понесла социалистическая экономика от них, то у этих сограждан нет уверенности, что возврат к социализму не будет полным повторением того, что было.

Хотелось бы до обсуждения недостатков в управлении социалистической экономикой высказать убежденность в том, что она по существу неизмеримо более эффективна, чем капиталистическая, но управление ею требует гораздо большего научного обоснования.

Неоспоримые успехи социалистической экономики в годы первых пятилеток, Великой Отечественной войны и в послевоенный восстановительный период сейчас преданы забвению, хотя в то время ими восхищался весь мир. Никакое «германское чудо» и «японское чудо» несопоставимы с теми достижениями, которые позволили за 13 лет создать индустрию, построить десятки городов, создать передовую науку и тем самым обеспечить во время войны превосходство в вооружении по сравнению с гитлеровской коалицией, на которую работала промышленность всей Европы. Преимущество социалистической экономики заключается в ориентации на общенародные долгосрочные цели, которая дает синэргический эффект. Наши сегодняшние правители проматывают достояние, которое было создано в советское время. Ни одна страна мира не вкладывала столько в геологоразведку и не способна была сделать это в силу частного-собственнического характера экономики. Сегодня наши правители говорят, что Россия по полезным ископаемым самая богатая страна. Но почему-то за последние десятилетия ничего не добавили к этим богатствам. У нас была самая передовая фундаментальная наука и нашим ученым завидовали ученые других стран в части целенаправленности и скоординированности действий.

Таких примеров преимуществ общенародной экономики масса. Это и единая энергетическая система, самая эффективная и надежная в мире, по оценке западных специалистов, которую сейчас разваливает Чубайс. Это и единая железнодорожная сеть, имевшая самую высокую пропускную способность.

Почему же внутренне присущая социалистической экономике эффективность не позволила обеспечить самый высокий уровень жизни нашим гражданам и тем самым обусловила постепенное разочарование в ней.

Тому есть две серьезные причины.

Во-первых, противостояние с Западом требовало около 15 %. ВВП (по данным С.Г. Кара-Мурзы). Это очень много. Если любая страна имеет

рост ВВП около 5 % в год, это считается замечательно. Но, а если отбирать 15 % , то будет снижение на 10 %. Это считается катастрофой. А в течение многих лет изымали 15 %, да еще имели определенный рост. Это говорит о фантастической эффективности социалистической экономики СССР, обеспечивавшей военный паритет с США и их союзниками, имевшими промышленный потенциал в несколько раз больший. Можно спорить, столько ли надо было тратить на оборону или меньше, но это вопрос политики, а не экономики.

Вторая причина как раз в методах управления экономикой. Созданные в 20-50-е XX в. годы на этапе индустриализации и направленные на создание обороноспособности эти методы было необходимо систематически корректировать с учетом меняющегося характера экономики и ее масштабов. После судорожных непродуманных хрущевских перемен и неудачного опыта косыгинской реформы 1964 года наступил период боязни всяких изменений, хотя необходимость в них ощущалась всеми.

Именно этим несоответствием методов управления экономикой ее изменившемуся характеру объясняется застой, действительно наступивший в 70-е годы XX в.

В чем заключаются ошибки?

За неимением возможности подробно раскрыть каждую из них мы их только перечислим.

1. Завышенная норма накопления. В большинстве развитых стран в период нормального развития она составляет 15 %, а у нас была 25 %. Это значит, что в совокупности с отвлечением на оборону мы оставляли на потребление около 60 % вместо 85 %, как в других странах, то есть почти в 1,5 раза меньше. Можно только поражаться эффективности социалистической экономики, которая позволяла при такой низкой доле потребления обеспечивать еще достойный уровень потребления (по крайней мере гораздо более высокий, чем сейчас имеет большая часть граждан России).

2. Ориентация на количественный рост, а не на качество. При всех правильных разговорах о необходимости обеспечивать высокое качество на самом деле планировался неизменный рост объемов, так как в этом не очень компетентные руководители страны видели критерии успешного развития. В результате мы делали больше всех в мире стали, станков, тракторов, комбайнов, обуви и т. п., но недостаточно высокого качества.

3. Приоритет в развитии отдавался росту производства средств производства, а не росту производства потребительских товаров.

И хотя о недопустимости такого перекоса говорили еще в 1952 году на XIX съезде партии, на практике все оставалось по-прежнему. Отсюда и дефицит многих потребительских товаров. Но это не внутренне присущий социализму дефицит, а результат некомпетентного управления.

4. Ориентация на стоимостные показатели, в том числе прибыль при слабой конкуренции, привела к прекращению целенаправленной работы по

снижению себестоимости издержек. Экономике обоснованно стали называть высокочрезмерной.

5. Ненужное огосударствление мелкого бизнеса. В ряде стран (ГДР, Польше, Венгрии, Чехословакии и т. п.) мелкий бизнес оставался в частной собственности, и никому не приходило в голову считать это противоречащим социалистическому строю, равно как и сейчас в КНР. В нашей стране в силу специфических условий мелкий бизнес был огосударственен в предвоенный период. Индивидуальная и групповая собственность оставались в незначительном количестве отраслей. Вместо того чтобы передать в частные руки этот мелкий бизнес, под влиянием неумных идеологов включали в плановую экономику даже то, что еще оставалось в частных руках (часовые мастерские, слесарные мастерские, мелкие пункты питания, сапожные пошивочные работы и т. п.). Эта мелкая частная собственность никогда не рассматривалась классиками марксизма-ленинизма как противоречащая социализму.

6. Напряженное планирование без резервов привело к тому, что любой сбой в одном из звеньев системы приводил к созданию дефицита. А дефицит – враг конкуренции. При социализме конкуренция возможна и не противопоказана там, где она полезна. Но при дефиците она не возможна, так как всегда найдется покупатель на не очень хороший и дорогой товар. Напряженность в планировании – это непонимание руководителями вероятностного характера экономики. Токарь, обрабатывающему деталь, планируют допустимое отклонение, понимая что есть множество факторов, от которых зависит точность. А многотысячному коллективу таких отклонений не планировали, хотя в жизни они происходили и приводили к дефициту.

7. Неправильное управление госсобственностью, заключающееся в излишней централизации управления и лишении предприятий самостоятельности. Директор советского государственного предприятия в 70-х годах XX в. имел гораздо меньше самостоятельности, чем его коллега в тридцатых-пятидесятых годах в СССР и гораздо меньше самостоятельности, чем директор государственного предприятия в западных странах. Для повышения самостоятельности предприятий не требовалось передавать их в частную собственность. Надо было изменить методы управления. Кстати, сейчас директор предприятия, принадлежащего частной компании, имеет еще меньше самостоятельности, чем в советское время.

8. Особо тяжкие ошибки в управлении экономикой были допущены в 1985-1991 годах, когда рост заработной платы опередил рост производства благ, что привело к обострению дефицита, инфляции и потере доверия к социалистической системе хозяйствования. Заговорили о деревянном рубле, хотя он никогда не был таковым до конца 80-х годов XX в. Потребление мяса в 1991 году составляло 72 кг в год на человека, а сейчас 40 кг. Но тогда были очереди. Сейчас очереди нет, потому что людей, способных купить 70 кг мяса в год, стало в 2 раза меньше, и отсюда видимость изобилия. Тогда

создали искусственное изобилие денег, и потому на прилавках исчезло мясо, рыба при росте потребления.

Все указанные недостатки управления экономикой не являются внутренне присущими социализму. Их можно было не допускать и сказать об этом согражданам. Миф о том, что социализм это утопия, не подтверждается мировым опытом. Мир неизбежно движется к социализму. Более того, экологическая обстановка, резко ухудшающаяся в последние годы, требует общественного управления экономикой для сохранения человеческой цивилизации.

Опубликовано в газете «Свердловская правда». 2006. № 3.

## **Малый бизнес – составляющая планирующей системы в постиндустриальной экономике**

Начнем с пояснения к используемым в настоящей статье понятиям «планирующая система» и «рыночная система», введенным в научный оборот Д. Гелбрейтом в работе «Новое индустриальное общество» [1]. Эти понятия не утратили своей значимости, но не часто употребляются в отечественной экономической литературе. Под «планирующей системой» Гелбрейт предложил понимать совокупность крупных корпораций, которые составляют ядро национальной экономики и в силу своих размеров инерционны и бюрократичны, а потому не могут существовать без перспективного планирования своего развития и без знания прогноза развития государства. Традиционно сферой их деятельности считалось массовое производство с олигополизированными и монополизированными рынками и высокотехническое производство уникальных комплексов. Доля планирующей системы в ВВП страны обычно оценивается для разных стран в диапазоне от 60 до 90 %. К деятельности компаний планирующей системы неприменимы закономерности классического рынка, приемлемые для чистой конкуренции.

Под «*рыночной системой*» понимается совокупность предприятий, действующих в тех отраслях, где невозможно крупное производство в силу неполной повторяемости процессов и географической разбросанности объектов (сельское хозяйство, строительство, сервисные службы, гостиничное и бытовое обслуживание, розничная торговля и т. п.), или в тех, где оказываются услуги, связанные с удовлетворением индивидуальных потребностей и поэтому требующие персонального внимания к клиентам (парикмахерские, юридические услуги, индивидуальный пошив одежды и т. п.).

В свое время отождествляли рыночную систему с малым бизнесом и условиями чистой конкуренции, потому что в этих отраслях действует огромное число небольших товаропроизводителей и их поведение неплохо описывается закономерностями классического рынка, а планирующую систему – с крупным бизнесом. Поскольку доля ВВП, создаваемая в рыночной системе, сокращалась, то в то время (60-80-е гг. XX в.) существовало довольно распространенное мнение, что и роль малого бизнеса в экономике страны будет уменьшаться.

Это суждение многим тогда казалось обоснованным, потому что у крупного бизнеса есть действительно огромные преимущества в области внедрения достижений научно-технического прогресса по сравнению с малым бизнесом. Концентрация капитала предприятий крупных корпораций позволяла не только ускоренно внедрять достижения НТР, но и вкладывать значительные средства в НИОКР и способствовать появлению новых передовых научно-технических решений.

Кроме того, огромные размеры компаний и их ведущее положение на олигопольных и монопольных рынках позволяло им устанавливать те цены,

которые были им выгодны, а не руководствоваться мифическими стихийно складывающимися рыночными ценами.

Это ведущее положение позволяло им эксплуатировать рыночную систему (образное выражение Гелбрейта). Действительно, если компании, производящие комбайны, топливо, удобрения и т. п., по каким-то, возможно даже объективным причинам, сочли нужным повысить цены, то как могут им противостоять фермеры, хотя их миллионы. Крупные компании имеют возможность переносить свои повышенные издержки на потребителей-фермеров через цену, а те не в состоянии переносить свои повысившиеся издержки на своих покупателей, потому что фермеров множество, а покупатели – крупные корпорации, занимающиеся переработкой и продажей сельхозпродукции, в состоянии диктовать им свои закупочные цены. Они, фермеры, вынуждены экономить на себе, своих наемных работниках. Поэтому заработная плата в предприятиях малого бизнеса, входящих в рыночную систему, по данным американских экономистов, в среднем на 15 % ниже, чем на предприятиях, входящих в планирующую систему. Вот на чем основано утверждение Гелбрейта об эксплуатации рыночной системы планирующей.

Но чем дальше продвигался НТП, тем более стали ощущаться недостатки крупных предприятий, которые были и раньше, но не так очевидно проявлялись.

По мере ускорения НТП все чаще стали меняться технологии, виды продукции, и это требовало убыстрения принятия решений и изменения отношения персонала к результатам деятельности компаний. Но огромные размеры компаний не соответствовали этим новым условиям.

Во-первых, потому что иерархическая, многоуровневая система управления крупных компаний не позволяла быстро реагировать на изменения. Пока информация передавалась от места возникновения потребности в изменениях к центрам принятия решений, проходило недопустимо много времени, информация нередко искажалась в момент передачи ее с одного уровня управления на другой, утрачивалось знание конкретных условий. Те, кто имел право принятия решений, не знали конкретных условий и поэтому принимали не всегда правильные решения, да и при передаче вниз нередко возникали искажения от недопонимания. С этим недостатком пытались бороться путем децентрализации и демократизации управления, уменьшением количества уровней управления. Все это прекрасно описано у Акоффа [2]. Это совершенствование методов управления, естественно, приводило к снижению бюрократичности и инерционности, но результаты зачастую оказывались недостаточно соответствующими новым условиям.

Во-вторых, все больше стал проявляться недостаток крупных компаний, заключающийся в слабой заинтересованности работников компании, начиная с высшего менеджмента и кончая рядовыми исполнителями в повышении эффективности производства.

Тезис экономистов-неоклассиков и наших реформаторов о том, что кровная заинтересованность собственников частных компаний в повышении их личных доходов от деятельности принадлежащих им компаний является гарантом повышения эффективности последних, оказался несостоятельным применительно к крупным компаниям по ряду причин.

В эпоху классического капитализма, когда предприятия в основном были небольшими, собственник был, как правило, руководителем. И как руководитель он оказывал огромное влияние на эффективность работы предприятия. Он определял организацию, состав оборудования, ассортимент продукции, систему оплаты и систему сбыта.

По мере роста предприятий и усложнения системы управления, как известно, функции собственности и управления начали разделяться. В настоящее время в крупных компаниях, определяющих лицо современного производства, собственники полностью отделены от управления, формально сохраняя за собой право назначения и увольнения управляющих. Предполагается, что, не занимаясь управлением непосредственно, собственники свою волю реализуют через нанятых ими управляющих. Де юре оно так и есть. А де факто все обстоит гораздо сложнее. Гигантские размеры компании приводят к возрастанию количества собственников, согласование действий которых становится все более сложным. Поэтому имея право реализовать свою волю они в силу некомпетентности и разобщенности имеют для этого все меньше возможностей. Кроме того, во многих странах происходит падение доли акций, принадлежащих физическим лицам. По данным японского исследователя Х. Уэно [3], обследование 1000 крупных и средних фирм, проведенное Министерством внешней торговли и промышленности, показало, что только в 31 компании индивидуальные владельцы в совокупности владели более чем 50 % акций. В 720 компаниях они имели менее 10 % акционерного фонда. А в 200 наиболее крупных корпорациях доля индивидуальных владельцев была близка к нулю. Таким образом, в Японии владельцами крупной промышленности являются в основном юридические лица, среди которых, в свою очередь, выделяются две большие группы: промышленные компании, связанные между собой деловыми отношениями и взаимным участием в капитале, и институциональные инвесторы. К институциональным инвесторам могут относиться страховые компании, пенсионные фонды, банки, сберегательные кассы, инвестиционные фонды, профсоюзные фонды и т. п. Для институциональных инвесторов характерно отсутствие желания и возможности осуществлять свое право собственности через участие в управлении. Они приобретают неголосующие акции, по которым дивиденды выплачиваются в повышенном размере. Так же поступают и физические лица, осознавшие практическую бесполезность права голоса. В результате акционеры, т. е. собственники средств производства, зачастую лишаются не только фактической, но и юридической возможности влиять на ход событий.



Таким образом, собственники из хозяев производства, рискующих всем своим состоянием, превратились в рантье. Осталась только форма. Акционеры избирают Совет директоров, который от их имени якобы контролирует деятельность высших менеджеров компании. Мы говорим «якобы», поскольку:

во-первых, Совет директоров не может компетентно руководить, если он не состоит из специалистов компании. Процесс управления стал настолько сложным, что люди, не находящиеся постоянно в гуще событий, при самой высокой квалификации не в состоянии компетентно оценивать предлагаемые на их усмотрение решения;

во-вторых, сам Совет директоров, призванный быть выразителем интересов акционеров, фактически комплектуется администрацией. Он избирается на собрании акционеров, но кандидатуры будущих членов Совета подбирают работники администрации. Став членами Совета директоров, эти представители акционеров хорошо помнят, от кого зависит выдвижение их кандидатур на следующий срок. Получается, что верховные правители компании на самом деле назначаются теми, с кого они должны спрашивать. И по-другому быть не может, так как неосведомленность рядовых акционеров относительно личных и деловых качеств специалистов, рекомендуемых на собраниях, не позволяет им иметь собственное обоснованное мнение. А в последнее время процесс этого завуалированного представительства интересов администрации в Совете директоров перешел в новую фазу – в Советах директоров большинство членов сами являются управленцами, занимают посты глав филиалов, отделов, управлений. Они лишь формально представляют «законодательную» власть, реально являясь ее исполнительной ветвью. Подлинным хозяином корпорации оказывается верхушка исполнительной власти – техноструктура.

Если растут доходы на вложенный капитал, зависящие в первую очередь от роста стоимости акций и во вторую – от размера дивидендов, акционеры безразличны к тому, что происходит в крупных компаниях, хозяевами которых они юридически являются. Тем более что хозяевами являются юридические лица, от имени которых действуют такие же наемные работники, как менеджеры компаний, в которые они вложили деньги. Те и другие не рискуют своим личным состоянием. Такому риску подвергаются только собственники малого бизнеса. Они достаточно компетентны, чтобы действительно управлять предприятиями и рисковать своим имуществом, что, по мнению отца «немецкого чуда» Людвига Эрхарда, изложенному им в книге «Благосостояние для всех» [4], является единственным оправданием частной собственности.

В этом неоспоримое достоинство малого бизнеса и мелкой частной собственности.

Перейдем к вопросу о том, почему заинтересованность персонала крупных компаний к результатам их деятельности, которая мало кого интересовала 40-50 лет, стала приобретать теперь решающее значение. Когда труд стал преимущественно умственным в результате достижений НТР,

дисциплинированного исполнения предписанных сверху правил, инструкций оказалось недостаточно для эффективной работы крупных компаний. Потребовалось творческое участие исполнителей в обеспечении высокого качества и бережливости, потому что постоянная смена продукции и технологии просто не дает возможности для разработки правил и инструкций. Да и проверить исполнение этих требований невозможно, так как контролировать умственную деятельность наблюдением бессмысленно. А оценивать по результатам работы отдельных конкретных участников зачастую невозможно, потому что эти результаты во многих процессах неразделимы по операциям, выполняемым отдельными исполнителями.

**Главным условием достижения успеха** компании является теперь убежденность и заинтересованность работников в необходимости высококачественно и наиболее рационально выполнять работу. Вот почему в последние десятилетия специалисты по управлению персоналом прилагают колоссальные усилия к тому, чтобы работники отождествляли свои интересы с интересами компаний. Очень много интересного в японском опыте, который заимствуется во многих странах. Но все-таки кардинального изменения добиться не удастся, потому что слишком велики размеры компании

**Решением, наиболее удачно позволяющим смягчить возникшие противоречия между достоинствами крупных компаний и их недостатками, является, как нам кажется, децентрализация производства, обеспечивающая сочетание достоинства крупного и малого бизнеса.**

Под децентрализацией производства мы понимаем выделение некоторых процессов преобразования предметов труда и услуг в самостоятельные, как правило, удаленные на определенное расстояние от базовых предприятий малые предприятия. Поскольку такие процессы начинались особенно стремительно в автомобильной промышленности, на ее примере поясним, что из себя представляет децентрализация производства. Компания «Тойота» имеет около 25 тысяч поставщиков узлов и деталей, из которых собирается автомобиль. Когда-то все они, за исключением изделий, изготавливаемых в других отраслях промышленности (электротехнической, радиотехнической, электронной и т. п.), производились на одной площадке. При больших масштабах такое производство требовало сосредоточения огромного количества оборудования, зданий и сооружений, персонала и финансовых результатов. Рассредоточение производства на определенном удалении от базовой компании позволило использовать более дешевую землю и рабочую силу, поскольку в малых поселениях жилье и продукты питания стоят значительно меньше, чем в больших городах, в которых располагались крупные автомобильные предприятия. В результате издержки на производство узлов и деталей, которые раньше производились непосредственно на крупных автомобильных заводах, значительно сократились после рассредоточения производства по малым предприятиям, ставшим поставщиками этих компонентов. Эти малые предприятия-партнеры иногда привлекались в

качестве поставщиков со стороны, но зачастую они создавались самими крупными компаниями с передачей им необходимого оборудования и использованием персонала компании в качестве работников этих малых предприятий. При этом создаваемые мелкие предприятия обретали финансовую и юридическую независимость, постепенно расплачиваясь с базовой компанией за оборудование и первоначальный капитал, выделяемые им в кредит.

Начнем с того, почему описываемая децентрализация производства оказалась возможной только в конце прошлого века и не могла широко применяться ранее. Потому что новые средства коммуникаций, основанные на электронике, позволили координировать производство в режиме реального времени, так как это раньше обеспечивала телефонная и визуальная связь. Без такой непрерывной коммуникации не была бы возможной совместная деятельность на тысячах предприятиях, расположенных на удалении друг от друга. Но кроме непрерывной координации действий в режиме реального времени крупная компания должна быть уверена в качестве поставляемых узлов и деталей, поскольку недостаточно снизить издержки за счет передачи значительной части операций на мелкие предприятия-партнеры. Надо еще обеспечить высокое качество, ставшее важнейшим фактором конкурентоспособности.

Качество гарантируется непрерывным участием базовой компании в деятельности партнеров-поставщиков по управлению качеством. Им оказывается методическая помощь, передаются новейшие технологические средства контроля качества, организуется инспекционный контроль. Крупная компания обеспечивает своим партнерам-сателлитам возможность своевременного обновления оборудования, помогая получить кредиты и при необходимости выступить поручителем. Таким образом, устраняется главный недостаток малого бизнеса – отсталость. Малые предприятия, впряженные в колесницу крупной компании, не имеют проблем со сбытом своей продукции. Они почти полностью утрачивают рыночную самостоятельность. Крупная компания определяет, по какой цене и что они ей будут производить. Взамен они получают стабильность. ***Собственники малых предприятий-сателлитов становятся теми кровно заинтересованными управленцами, которые хотят и умеют вести бережливое производство.*** Нередко эти малые предприятия становятся коллективной собственностью работников. Особенно эта схема популярна в США. Именно на мелких предприятиях эффект от использования коллективной собственности (ЕСОП) особенно ощутим, так как при небольших размерах производственной единицы работники в состоянии непосредственно участвовать в управлении своей собственностью. Когда они становятся собственниками крупных компаний, а такие примеры в США тоже есть и дают неплохие результаты в деле снижения издержек, то работники в состоянии участвовать в управлении своей собственностью только через избранных ими представителей. Результативность деятельности по снижению издержек уменьшается. Исчезает возможность самоуправления.

Постепенно децентрализация производства стала распространяться на многие отрасли промышленности (судостроение, авиастроение, электротехническая промышленность) за исключением тех, в которых сам процесс непрерывен (химическая, нефтехимическая, металлургическая). И стало стремительно расти число малых предприятий – сателлитов, являющихся частью планирующей системы. Часть экономистов, не разобравшись в подлинной природе этого малого бизнеса, стала вещать о наступлении чисто рыночных элементов, о победе малого бизнеса в соревновании с большим.

Особенно много таких сторонников чистого рынка, увидавших в росте количества малых предприятий ренессанс рыночной экономики, в России.

На самом деле наступления рыночной системы на планирующую нет и в помине. Наоборот, приходится отмечать вторжение планирующей системы в те сферы народного хозяйства, раньше принадлежащие рыночной. Стали создавать корпоративные торговые сети, включающие сотни магазинов розничной торговли, сети гостиниц (Хилтон), предприятий общепита (Макдональдс) и т. п. Сети, благодаря своим гигантским размерам, могут вести себя как олигополисты, оснащаться современной техникой, благодаря маневрированию централизованно собираемых ресурсов.

Но и здесь, по мере роста компаний, начинает сказываться утрата хозяйской бережливости, маневренности, крайне необходимых в этих отраслях. Поэтому в последние десятилетия эти крупные корпоративные сети с единым собственником стали превращаться в сети, состоящие из юридически и финансово независимых, но приобретших опыт согласованных действий предприятий. Эти новые системы именуются сетевой организацией на договорной основе. Долговременные договоры составляются так, чтобы этим вновь ставшим независимыми единицам малого бизнеса было выгодно работать согласованно, так, как они работали, входя в единую корпоративную сеть. Так же как в компаниях, производящих материальные продукты, в этих сетях (торговых, гостиничных, общепитовских) теперь обеспечивается сочетание достоинств крупного и малого бизнеса. Но на рынке они действуют как единый субъект, то есть как элементы планирующей системы.

В последние годы получил широкое распространение аутсортинг – процесс, при котором целый ряд внутрифирменных функций (снабжение, ремонт, инжиниринг, службы безопасности, транспорт) передаются независимым мелким предприятиям, создаваемым базовой фирмой.

Освободившись от этих функций, базовая фирма наделяет созданные ею малые предприятия необходимыми для успешной деятельности зданиями, оборудованием, персоналом. Постепенно эти мелкие независимые фирмы расплачиваются с породившей их компанией. Это тот же процесс децентрализации, но уже не в непосредственно материальном производстве, а в сфере услуг. Допустим, служба, занимавшаяся техническим обслуживанием оборудования и содержавшаяся за счет общезаводских расходов, превращается

в независимую сервисную структуру. В ней так же может быть возможность снижения издержек.

Во-первых, у сервисной компании появляется возможность брать дополнительные работы не в ущерб базовой компании и на этом заработать дополнительный доход.

Во-вторых, у руководителя этой сервисной структуры, теперь уже не наемного работника, а частного собственника, появляется личный интерес в снижении издержек. Если это сервисная структура стала коллективной собственностью, а такое нередко практикуется, то личный интерес в бережливости появляется у всех работников, прекрасно знающих возможности снижения издержек, но в обычной ситуации не проявлявших инициативы, потому что их это не касалось.

Мы так много внимания уделяем преимуществу малого бизнеса, заключающемуся в заинтересованности в снижении издержек потому, что во всех странах наступило понимание, что только инноваций недостаточно для роста эффективности производства. Движение «кайдзен», хорошо описанное в работе [5], получившее оформление в Японии, а потом заимствованное другими странами, суть которого заключается в постепенном непрерывном совершенствовании, инициатором которого являются рядовые работники, открыло огромные резервы снижения издержек. В инновациях, конечно, преимущество за крупными компаниями. «Кайдзен» они тоже пытаются инициировать и не безуспешно. Но малому бизнесу бережливость органически присуща, а в крупном бизнесе ее надо прививать искусственно.

Большое распространение малые предприятия получили и в сфере умственного труда – конструкторского, исследовательского, управленческого. Группы специалистов, ранее входящих в конструкторские и исследовательские подразделения, нередко выделяются в самостоятельные финансово и юридически независимые структуры и работают преимущественно на базовую компанию, но при этом начинают выполнять заказы и других компаний. Это дозагрузка позволяет им иметь дополнительный доход. Одновременно снижаются издержки, потому что не надо тратить на содержание офиса, не надо расходовать время на проезд на работу. Компьютеризация позволяет им пользоваться любыми библиотеками, базами данных не выходя из дома. Это опять-таки децентрализация производственной деятельности, позволяющая работникам повышать комфортность условий труда с одновременным повышением дохода. Сетевое взаимодействие на взаимовыгодных условиях делает координацию усилий стабильной и эффективной.

В итоге число предприятий мелкого бизнеса стремительно растет, но это не означает увеличение доли «рыночной системы» в экономике страны. ***Нужно четко различать малые предприятия, являющиеся независимыми субъектами на рынке (сельское хозяйство, строительство, малые медицинские учреждения и т. п.) и малые предприятия-сателлиты крупных компаний, встроенные в планирующую систему и потому не***

***являющиеся самостоятельными субъектами экономической деятельности. Им назначают цену, ассортимент, адреса поставок. В общем, они получают возможность использовать достижения НТП на уровне базовой компании.***

Планирующая система не только не утрачивает своих позиций, как полагают восторженные поклонники рыночных методов в экономике, основывающие свои выводы на том факте, что растет число малых предприятий. Она усиливает свои позиции, потому что малые предприятия включенные в нее, снижают расточительность, обусловленную недостаточной заинтересованностью работников крупных компаний в бережливости.

## **ЛИТЕРАТУРА**

- 1 Гелбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969. 479 с.
- 2 Акофф Р. Планирование будущего корпорации. М.: Прогресс, 1984.
- 3 Японская экономика в преддверии XXI века. М.: Наука, 1991.
- 4 Эрхард Л. Благосостояние для всех. М.: Начала-Пресс, 1991.
- 5 Масааки Иман. Гемба кайдзен: Путь к снижению затрат и повышению качества. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

Опубликовано в «Журнале экономической теории». 2011. № 2.

## **Социальная ответственность российских металлургических компаний**

«Российская Федерация – это социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека», – сказано в седьмой статье Конституции РФ. Поэтому те экономисты, которые утверждают, что в рыночной экономике гражданин не должен надеяться на государственную поддержку, а должен рассчитывать только на свои силы, знания и сам лично заботиться о благополучии семьи, забывают о конституционных обязанностях государства. Государство взяло на себя социальную ответственность за «охрану труда и здоровья людей, установление гарантированного минимального размера оплаты труда, обеспечение государственной поддержки семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан.....», – говорится в той же самой статье Конституции. Значит ли это, что все социальные обязанности государство должно обеспечивать только за счет своего бюджета. Опыт большинства развитых стран свидетельствует о том, что значительная часть обязанностей возлагается на бизнес.

Те, кто считает, что разговоры о корпоративной социальной ответственности это «очередное ухищрение властей, пытающихся принудить бизнес брать на себя часть социальных забот» [1, с. 43], не правы. Социальная ответственность бизнеса это не уступка государству, а необходимая для самого бизнеса деятельность, если он хочет обеспечить себе устойчивое развитие в соответствии с принципами функционирования социально-экологической системы, сформулированными лауреатом Нобелевской премии за 2009 год Э. Остром. Не случайно в последние годы разработан международный стандарт ИСО 26000 о корпоративной социальной ответственности, и в целом ряде стран существуют национальные стандарты по этому вопросу.

Во многих развитых странах передовые компании разрабатывают и внедряют фирменные стандарты социальной корпоративной ответственности и создают системы аудита соблюдения этих стандартов в практической деятельности компаний.

Само понятие корпоративная социальная ответственность включает в себя ответственность перед персоналом и ответственность перед потребителями, а также перед другими участниками окружающей микросреды. В рамкой данной статьи мы будем рассматривать социальную ответственность российских металлургических компаний перед их персоналом.

Социальная ответственность перед персоналом тоже имеет много составляющих, но мы остановимся только на некоторых из них:

- заработная плата, обеспечивающая достойную жизнь;
- социальная защищенность, обеспечивающая уверенность в завтрашнем дне, а также уверенность в том, что работник защищен от произвола администрации и ее вмешательства в его частную жизнь;

- создание условий для саморазвития;
- создание уверенности в том, что работа, выполняемая наилучшим образом, полезна и нужна обществу;
- безопасные и здоровые условия труда;
- производственная демократия в отношениях социального партнерства.

**Начнем с заработной платы.** Рассмотрим вопрос в двух уровнях. Сначала остановимся на вопросе о том, соответствует ли размер заработной платы в России современным представлениям о распределении общественного продукта на личное потребление наемного персонала и прибыль, получаемую компаниями.

Недавно в своем выступлении бывший председатель Совета Федерации РФ С.М. Миронов назвал следующие цифры: доля заработной платы в ВВП многих развитых стран составляет 60-80 %. Примерно такие же сведения можно почерпнуть из многих публикаций об уровне заработной платы. Эти цифры представляются правдоподобными, если вспомнить, что ВВП страны есть совокупная стоимость всего вновь созданного продукта, то есть сумма общественно необходимых затрат труда в денежном выражении.

А какая доля от ВВП приходится на заработную плату в нашей стране?

Собранные автором на основании данных годовых статистических сборников СССР и РФ значения, сведенные в табл. 1, дают представление о том, какой являлась и является доля зарплаты от ВВП в нашей стране.

Таблица 1

Доля зарплаты в ВВП в разные периоды

Наименование статьи	1973 г.	1985 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Среднемесячная зарплата, руб.	135	190	10727	13527	17726	18795	21193
Средняя численность занятых в экономике, млн	97,5	117,8	69,2	67,7	68,5	67,0	67,6
Совокупная годовая зарплата по стране, млрд руб.	157,9	268,5	8906	10989	14561	15111	17180
ВВП, млрд руб.	337,2	577,1	26781	32987	41988	39064	44939
Доля зарплаты в ВВП, %	46,8	46,5	33,25	33,3	34,6	38,6	38,2

При анализе этой информации можно сделать следующие выводы:

1. Если учесть, что выплаты из общественных фондов потребления в соответствии с теми же статистическими данными из сборников составляли в



советское время около 40 % от заработной платы, то можно сказать, что доля зарплаты в ВВП страны составляла 62-63 %. Ведь то, что получали от государства бесплатно или за минимальную плату граждане (высшее образование, жилье, оплата коммунальных услуг, детские сады, пионерские лагеря, санатории, школьное питание, проезд в общественном транспорте, спорт и многое другое) в других развитых странах оплачивалось из заработной платы.

Учитывая это, можно считать, что доля зарплаты в советское время от ВВП была сопоставима с этой долей в других развитых странах. Сопоставление нашей и зарубежной зарплаты в долларах, которое широко использовали во время горбачевских преобразований, было некорректным, но убедительно доказывало непрофессионалам, к которым относится большая часть населения страны, как плохо живется при социализме.

Некорректным такое сопоставление являлось потому, что сравнения абсолютной величины зарплаты недостаточно, если не известны цены, распределение доходов и потребление из общественных фондов.

2. Нетрудно заметить, что доля зарплаты в ВВП страны в современной экономике России существенно ниже той, которая имела место в советское время, особенно если учесть, что значительная доля тех благ, которые граждане получали из общественных фондов, теперь оплачивается ими из заработной платы. Такое снижение доли зарплаты в ВВП можно объяснить только отсутствием эффективной государственной политики в области заработной платы, такой, которую проводят в других странах. Особенно в этом отношении интересен опыт Франции, Германии, скандинавских стран, которые добились взаимодействия государства, профсоюзов и бизнеса при определении размера оплаты в стране, пропорции между отраслями и внутри отрасли.

Они занимаются этими вопросами не только потому, что уровень оплаты это одно из фундаментальных положений социальной стабильности, но и потому, что уровень оплаты определяет возможность воспроизводства здоровой, образованной и лояльной к бизнесу рабочей силы, а также достаточный уровень внутреннего спроса, который для того же бизнеса является гарантией экономической безопасности. Следует заметить, что расчеты, касающиеся доли зарплаты в ВВП за 2006-2010 гг., приведенные в табл. 1, не учитывают так называемую скрытую зарплату, которая, по данным статистического сборника: «Россия в цифрах 2011» Росстата, составляла 13-14 % от ВВП [2, с. 174]. Но даже с учетом этой поправки доля зарплаты в постсоветское время снизилась, если учесть несоизмеримо меньшие выплаты из общественных фондов потребления.

3. Может возникнуть вопрос о том, в состоянии ли современная российская экономика обеспечить более высокий уровень зарплаты без ущерба для своего развития. По нашему мнению, в состоянии, поскольку в этом же сборнике приведены данные о доле валовой прибыли в ВВП страны, которая составляла в 2006-2010 гг. от 30,5 до 35 % [2, с. 174].

Нетрудно посчитать, что даже при полуторакратном увеличении зарплаты в целом по стране на прибыль останется 15-20 % от ВВП, что вполне достаточно для стабильного развития. Кроме того, как уже отмечалось ранее, увеличение зарплаты повысит внутренний спрос и даст дополнительный импульс для роста ВВП. Но для такого кардинального изменения отношения к размеру заработной платы необходима государственная политика, соответствующая названию «социальное государство», имеющая место в той или иной мере в других развитых странах. Последнее десятилетие показало, что популярная в девяностые годы прошлого века идея дерегулирования оказалась несостоятельной и являлась одной из главных причин мирового кризиса 2008-2009 года. Участие государства в экономике, в том числе в сфере заработной платы, необходимо.

4. Есть еще один аспект, касающийся дифференциации заработной платы по отраслям и регионам, требующий государственного воздействия.

Начнем с дифференциации зарплаты по отраслям.

В 2010 г. среднемесячная зарплата составляла [2, с. 121-123]

– по экономике в целом	21193 руб.
– в сельском хозяйстве	10643 руб.
– в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых	46337 руб.
– в металлургическом производстве	20982 руб.

Примерно такое распределение характерно для всего первого десятилетия двадцать первого века. Никакими соображениями об особой квалификации или тяжелых условиях труда невозможно объяснить, почему работники финансовой сферы имеют право получать вознаграждение за труд в 2,4 раза большее, чем в целом по стране, или в 5 раз большее, чем в сельском хозяйстве, и даже большее, чем в нефтедобыче.

Такого чудовищного перекоса нет в других странах потому, что в любой стране Министерство труда следит за межотраслевыми пропорциями в заработной плате.

Перейдем к межрегиональным пропорциям в заработной плате.

В том же сборнике Росстата за 2010 год приведены выборочно следующие данные по среднемесячной зарплате [2, с. 43].

Москва	40468 руб.
Владимирская обл.	14803 руб.
г. Санкт-Петербург	27626 руб.
Мурманская обл.	28982 руб.
Нижегородская обл.	16701 руб.
Свердловская обл.	19590 руб.
Магаданская обл.	37546 руб.
Камчатский край	36504 руб.

Здесь тоже поражает неоправданно высокий отрыв зарплаты в городах Москва и Санкт-Петербург от среднего по стране уровня 21193 руб.

Когда зарплата в Магаданской области или Камчатском крае существенно выше, чем в целом по стране, то это вполне объяснимо, учитывая климатические и географические особенности этих регионов. Но чем можно оправдать вдвое более высокий уровень зарплаты в Москве по сравнению с общим уровнем по стране. Ничем кроме отсутствия государственного участия в решении вопросов заработной платы. Установление минимального размера оплаты труда меньшим по размеру прожиточного минимума никак нельзя назвать достаточными действиями государства для обеспечения им обязанностей, зафиксированных в Конституции РФ. Хочется надеяться, что пересмотр позиций в экономике, обещанный руководством страны, будет направлен, в том числе, на кардинальное повышение доли заработной платы в ВВП страны и в стоимости валового продукта для компаний, в том числе для металлургических.

А как же обстоит дело сейчас с долей зарплаты в объеме выпуска металлургической продукции в целом по стране?

Соответствующие расчеты, выполненные нами по данным годовых статистических сборников за 2006-2010 гг., приведены нами в табл. 2.

Таблица 2

Доля заработной платы в стоимостном объеме выпуска металлопродукции по РФ

Наименование статьи	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Среднегодовая численность работников, занятых в отрасли, тыс. чел.	1172	1154	1130	898	968
Среднемесячная отраслевая зарплата, руб.	12002	14991	18171	17946	20982
Совокупная годовая зарплата отрасли, млрд руб.	168,8	207,6	255	193,3	243,7
Объем отгруженных товаров, млрд руб.	2416	2953	3295	2397	3237
Рентабельность проданных товаров, %	34,5	34,2	25,5	14,8	18,7
Доля зарплаты в объеме выпуска, %	6,9	7	7,74	8,06	7,52

Проанализировав эту информацию, можно делать следующие выводы:

1. Среднемесячная зарплата в металлургии почти не отличается от средней по стране, а в 2008 и 2010 годах оказалась даже чуть более низкой. И это в то время, когда доля зарплаты в валовом выпуске примерно в 5 раз ниже, чем в целом в экономике страны. Это явно не нормально. Условия труда в

металлургии и требуемая квалификация всегда были основанием для установления более высокой зарплаты, чем во многих других отраслях.

В нашей стране металлурги, шахтеры, железнодорожники были всегда более высокооплачиваемыми работниками.

В послевоенное время они получали в 2-3 раза больше, чем работники других профессий. Постепенно, по мере механизации процессов и улучшения условий труда, эта разница уменьшилась, но все-таки существенное отличие (в 1,3-1,5 раза) осталось. В других странах эти профессии тоже остаются привилегированными. Конечно, доля зарплаты в стоимостном выпуске неизбежно должна быть в металлургии ниже, чем, допустим, в машиностроении, электротехнической промышленности, потому что в металлургии несоизмеримо более высокая фондоемкость и материалоемкость производства. И если бы доля зарплаты в стоимостном выпуске составляла не 7-8 % как сейчас, а 14-15 %, то это учитывало бы специфику производства, то есть обеспечивало бы высокую, чем в других отраслях, зарплату и в то же время более низкую, чем в других отраслях, долю зарплаты в валовом выпуске.

2. Высокая рентабельность металлургической промышленности 34-25 % в докризисном периоде позволяла иметь более высокую зарплату, но этого не происходило, потому что металлургические компании, пользуясь неспособностью работников к противостоянию, удерживали зарплату на уровне других отраслей. Если бы зарплата в отрасли была выше фактической в 2 раза, то рентабельность снизилась бы до 18-27 %, и этого было бы более чем достаточно для успешного развития компаний.

3. В сравнении с европейскими металлургическими компаниями, у которых доля зарплаты в стоимостном объеме составляет 40 %, наши 7-8 %, конечно, представляются очень низкими. Без детального анализа трудно сказать, какой именно должна была бы быть эта доля. Но хотелось бы остановиться на следующем обстоятельстве. Очень часто в ответ на претензии о несопоставимо низком уровне оплаты наших металлургов по сравнению с европейскими приходится слышать в ответ, что там мол производительность труда в 3-4 раза выше, потому и зарплата соответственно более высокая. Но если бы это было так, то доля зарплаты в валовом выпуске в европейских компаниях была бы ниже, чем у российских. Ведь более высокая производительность означает больший объем производства на человека и соответственно более низкий расход зарплаты на единицу продукции. А мы видим совершенно иную картину. У них расход зарплаты на единицу продукции выше, причем существенно. Объясняется это, по нашему мнению, тем, что утверждения о в несколько раз более высокой производительности труда в европейских компаниях, неправомерны. Дело в том, что в состав российских компаний включены все службы, обеспечивающие их жизнедеятельность (поддержание работоспособного состояния оборудования, логистика, снабжение, энергообеспечение, безопасность и т. п.), а не только те, которые занимаются преобразованием металла в металлопродукцию, как это имеет место в европейских компаниях. А работники этих

жизнеобеспечивающих служб составляют обычно две трети от общей численности.

Отсюда и, якобы имеющая место, разница в производительности труда. Но это ведь вопрос методики счета, а не подлинной разницы в производительности труда.

Если бы труд тех работников, который в европейских условиях не включен в знаменатель при подсчете производительности, хотя они в порядке оказания услуг аутсорсинговыми компаниями выполняют ту самую работу по обеспечению жизнедеятельности, которую у нас выполняют работники вспомогательных служб, учитывался как труд, потраченный на создание металлопродукции, то разница в производительности труда была бы значительно меньше.

***Подводя итог рассмотрению вопроса об уровне оплаты труда в российских металлургических компаниях, приходится констатировать, что оплата труда в них существенно занижена и поэтому говорить о социально ответственном бизнесе в отношении этих компаний нет никакого основания.*** Уровень оплаты это фундаментальная составляющая социальной ответственности. Можно содержать детские оздоровительные лагеря, строить спорткомплексы и т. п. Все это хорошо и полезно, но не дает основания говорить о социальной ответственности бизнеса, пока зарплата так недопустимо мала.

***Вторым направлением*** социальной ответственности компаний по отношению к персоналу, как мы ранее отмечали, является его защищенность, обеспечивающая уверенность в завтрашнем дне. В первую очередь это касается защищенности от увольнения и снижения заработной платы при изменении конъюнктуры. Кризис 2008-2009 годов показал, что персонал российских металлургических компаний не имеет оснований ощущать себя защищенным. Судя по данным табл. 2, численность занятых в отрасли уменьшилась в 2009 году по сравнению с докризисным 2007 годом на 256 тыс. человек. Это очень много.

Спрашивается, так ли уж это было необходимо при той действительно крайне неблагоприятной конъюнктуре?

Снижение численности примерно на 25 % позволило сэкономить на зарплате всего лишь 2 % издержек. Если бы не было этой экономии, то рентабельность отрасли уменьшилась бы еще на 2 % и составила бы 12,8 %. Это, конечно, хуже, чем 14,8 %, но не настолько опасно, как утрата доверия персонала к компании. О каком отождествлении интересов работника с интересами компании, о каком бережливом отношении к производству может идти речь, если работника при первой же опасности выбрасывают за борт.

Известно, что японские компании, а по их примеру и некоторые западные, практикуют пожизненный найм, то есть берут перед своими постоянными работниками обязательство не увольнять их, пока существует фирма. Долгие годы при благополучном развитии японской экономики это обязательство западные экономисты рассматривали как пропагандистский

трюк. Но когда в конце девяностых годов во время стагнации некоторые фирмы, переживая колоссальный спад производства, не уволили работников, то они тем самым подтвердили верность принципу: главное достояние фирмы – персонал.

Правда, в последнее время появились публикации [5], в которых сообщается о некоторой трансформации традиционной приверженности к сохранности персонала, что это практика распространяется только на постоянный персонал, доля которого уменьшается, и не касается временно нанимаемых работников. И все-таки ставка на постоянный, высокоспециализированный и отождествляющий свои интересы с интересами компании персонал сохраняется. Это, кстати, позволяет японским компаниям вкладывать большие средства в обучение работников. Американские менеджеры с завистью говорят, что если бы у них текучесть кадров была не 25 %, а 3-4 % как в Японии, то они тоже не пожалели бы средств на обучение работников.

Этого не понимают многие менеджеры российских металлургических компаний. В погоне за незначительной экономией от увольнения персонала, как это видно из приведенных данных, они лишают себя самого главного – заинтересованности персонала в успехах компании. Некоторые из них считают, что дав обязательство не увольнять работников, они лишаются важного стимула к хорошей работе – страха перед увольнением. Но страхом можно обеспечить только дисциплинированность. А сегодняшнее производство, особенно инновационное, требует от персонала творчества. Как известно, страх – яд для мозгов.

Страх увольнения противопоказан творчеству, потому что боязнь допустить ошибку в поисках новых решений лишает желания искать новые решения. Социальная защищенность персонала выгодна прежде всего компаниям, но далеко не все менеджеры понимают это. Поэтому в девяностых годах XX в. людей выбрасывали на улицу массами, а потом, когда в двухтысячных начался подъем производства, оказалось, что вернуть их зачастую невозможно. Во время кризиса 2008-2009 года, наученные опытом девяностых годов XX в., к таким массовым сокращениям прибегали реже, но все-таки, как свидетельствуют цифры, приведенные в табл. 2, сокращали численность существенно. Эти действия противоречат долгосрочным интересам самих компаний, не говоря уже о пренебрежении социальной ответственностью перед персоналом.

Интересные данные о степени доверия работников одной металлургической компании к ее заботе о них приводятся в следующем социологическом исследовании, проведенном в профессионально-техническом училище, опекаемом компанией. Учащихся спрашивали, рекомендуют ли им родители, работающие на металлургическом заводе – единственном в городе крупном предприятии, так называемом градообразующем, поступать после окончания училища на этот завод. В 2002 году выяснилось, что 62 % родителей рекомендуют поступать на работу на указанный завод. В 2005 году таких

оказалось 21 %, а в 2010 году всего лишь 7 %. Так оценили работники завода заботу о них со стороны компании. Когда-то стать металлургом мечтали многие молодые люди. Привлекала не только высокая зарплата, но и престиж профессии. О металлургах пели песни, снимали кинофильмы, писали повести. Если немедленно не переломить тенденцию утраты стремления стать металлургом, то компаниям через какое-то время угрожает утрата квалифицированного персонала.

Некоторые из перечисленных направлений социальной ответственности перед персоналом, указанные в начале статьи, по нашему мнению, не требуют комментариев. Не потому, что они малозначимы, а потому, что эти направления предельно понятны и описаны [3].

Остановимся на последнем – *производственной демократии*. Под производственной демократией понимается не решение производственных вопросов голосованием, а участие персонала в обсуждении и формировании решений по всем производственным вопросам – от оперативных до стратегических, которое Акофф назвал партисипативным планированием [4].

Помимо того что производственная демократия очень важна для повседневного ощущения себя работниками компаний мыслящими, свободными людьми, в гораздо большей степени, чем политическая, проявляющаяся эпизодически при различного рода выборах, она чрезвычайно важна для компаний. Сейчас во всех странах, особенно в крупных корпорациях, наступило понимание того, что безропотное повиновение персонала решениям, принимаемым вышестоящими органами, не соответствует характеру инновационной экономики. Компании, построенные на принципах иерархического авторитарного управления, оказываются слишком инерционными. Они не способны так быстро, как этого требует постоянно меняющаяся окружающая среда, в том числе технологическая, реагировать. Российские компании в своем большинстве не только не культивируют производственную демократию, как их зарубежные коллеги, но, наоборот, всячески истребляют проявление той производственной демократии, которая досталась им в наследство от советской власти.

Следует признать, что многие из применяющихся сейчас в соответствии с новейшими научными разработками по менеджменту приемов вовлечения персонала в управление производством существовали в нашей стране традиционно. Это систематические производственные собрания всех уровней: от бригадных до общезаводских, на которых обсуждались планы и отчеты о их выполнении. Эти же вопросы рассматривались в заводских печатных изданиях и местном радиовещании.

Существовали постоянно действующие производственные совещания, призванные обсуждать вопросы производственного характера. Партийные и профсоюзные собрания так же постоянно рассматривали производственные вопросы. При этом было немало формализма, который снижал эффективность участия персонала в управлении производством. Надо было бы с учетом современных научных наработок по управлению усовершенствовать

это участие. Вместо этого от него отказались вообще как от, якобы, чисто советского обветшалого прошлого. И нанесли этим двойной вред. Во-первых, поставили в унижительное положение бессловесных исполнителей – высококвалифицированных, обладающих чувством собственного достоинства работников. Если они не проявляют своего недовольства, то это не значит, что его нет. Во-вторых, лишили себя неопенимого источника совершенствования производства, без которого в условиях ужесточившейся после вступления России в ВТО конкуренции на внутреннем рынке устоять будет непросто.

Есть и положительные примеры в российской промышленности, правда не в металлургической, а в электротехнической. Так, НП ЗАО «Электромаш», успешно работающий уже двадцать лет по принципу предприятий с собственностью работников, является примером социальной ответственности бизнеса и демократизации управления в том числе. Это пример хорошо освещен в публикации [1].

В заключение хотелось бы сказать, что социально ответственное отношение к персоналу российских металлургических компаний необходимо не только социальному государству, каковым в соответствии с Конституцией должна быть Россия, но и самим компаниям, чтобы обеспечить себе устойчивое развитие в будущем.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Крейчман Ф.С. Корпоративная социальная ответственность и ее роль в разрешении социальных проблем на предприятии // Экономика в промышленности.. 2010. № 4. С. 43-46.
- 2 Россия в цифрах 2011. Краткий статистический сборник / Федеральная служба государственной статистики. М.: Росстат, 2011.
- 3 Беляева Ж.С. Модели социально ответственного бизнеса в мировой экономике. Екатеринбург: Российская Академия наук. Уральское отделение. Институт экономики, 2010. 169 с.
- 4 Акофф Р. Планирование будущего корпораций. М.: Прогресс, 1985. 447 с.
- 5 Каратаев А.И. Японская модель социально-трудовых отношений: практика социального партнерства // Труд и социальные отношения. 2011. № 6.

Опубликовано в журнале «Экономика в промышленности». 2012. № 3.



## Причины кризиса социалистической экономики СССР в 1989-1991 годах

Широко распространено суждение о том, что социалистическая экономика в принципе менее эффективна, чем капиталистическая, и ее провал был неизбежен, но он усугубился резким снижением мировых цен на нефть во второй половине 80-х гг. XX в. и существенным уменьшением поступлений в бюджет денег от продажи спиртного, обусловленным бездарным проведением антиалкогольной компании.

До более обстоятельного сопоставления эффективности социалистической и капиталистической экономики сначала рассмотрим, насколько правомерны утверждения о том, что потеря нефтедолларов, на которых якобы держалась советская экономика, и доходов от продажи спиртного могли повлиять на ее стабильность.

В нижеприведенной таблице показана динамика цен на нефть и изменение доли поступлений в бюджет от продажи топлива и электроэнергии на экспорт по годам.

Годы	Цена 1 барреля нефти, дол.	Поступления по экспорту от продажи топлива, млрд, руб.	Доходы бюджета, млрд, руб.	% поступлений от экспорта топлива в бюджет	Валовый общест. продукт, млрд, руб.	% поступлений от экспорта топлива в ВВП
1975	22,8	7,5	218,2	3,4	862	0,87
1980	61,8	23,2	302,7	7,6	1078	2,15
1985	35,4	38,2	390,6	9,8	1382	2,76

*Примечание:* Исходные данные для таблицы взяты из статистического сборника [1] и статьи [2].

Во-первых, мы видим, что даже в 1980 году, когда цены на нефть были максимально высокими, доходы бюджета от продажи нефти, газа и электроэнергии составляли 7,6 % от бюджета и 2,15 % от ВВП. Это никак не вяжется с утверждением о том, что социалистическая экономика держалась на нефтедолларах.

Во-вторых, даже когда в 1985 году цены на нефть упали почти вдвое, доходы бюджета от продажи по этим статьям выросли до 9,8 % за счет увеличения объемов продажи нефти.

И только к 1991 году, когда цены снизились до 21,5 доллара за баррель, поступления от продажи нефти действительно уменьшились примерно на 8 млрд рублей, снизив % в бюджете на 2 %.

Следовательно, падение цен на нефть, действительно имевшее место, никак не могло стать причиной кризиса советской экономики.

Это явный миф, созданный чтобы объяснить, почему советская экономика, успешно функционировавшая много десятилетий, вдруг одномоментно оказалась нежизнеспособной.

Многие авторы искренне утверждают, что бюджет СССР на 30 % состоял из поступлений от продажи алкоголя. По никем не оспариваемым данным, потребление алкоголя в СССР составляло в 1985 г. 8 литров на душу населения [3].

При численности населения около 278 млн человек общее потребление составило 2,2 млрд литров. И если даже для грубой оценки взять это все в виде водки по цене 0,5 литра 4,12 руб. то общая выручка составляла около 22 млрд руб., или 5,6 % от бюджета. Это уже никак не 30 %. Если даже выручка от продажи алкоголя снизилась вдвое, то эта потеря 3 % бюджета.

Так что обе, якобы фатальные, причины, приведшие к мгновенному краху советской экономики, таковыми не являются.

Относительно сопоставления эффективности социалистической и капиталистической экономик следует отметить, что ни у кого из западных экономистов не возникало сомнения в том, что к концу двадцатого века экономика СССР будет оставаться второй в мире. Американский экономист В. Леонтьев, лауреат Нобелевской премии и ярый противник плановой экономики писал, что как ни удивительно, но советская экономика эффективна, несмотря на то, что она плановая.

Да и как можно было высказать иное, если среднегодовые темпы роста ВВП в послевоенные годы составляли в СССР:

в 1945–1950 годах	–14 %
в 1950–1955 годах	– 11 %
в 1955–1960 годах	– 9 %
в 1960–1965 годах	– 6,5 %
в 1965–1970 годах	– 7 %
в 1970–1975 годах	– 6,5 %
в 1975–1980 годах	– 4 %
в 1980–1985 годах	– 3,2 %

*Примечание:* Цифры взяты из статистических сборников [1,4].

Это уже не говоря о предвоенных темпах роста ВВП 30-35 % в год.

Только Западная Германия и Япония могли соперничать с послевоенными темпами роста ВВП в СССР. Так о них писали как о германском, а потом и японском «чуде». Для остальных стран темп роста ВВП 4-5 % считался успешным.

Пока мы сами не начали на весь мир вещать о застое в советской экономике, говорить такое не приходило никому в голову.

Были ли основания у руководства СССР для беспокойства по поводу снижения темпа роста в последних пятилетках по сравнению с предыдущими? Безусловно, были. Но надо было разобраться, а не кричать караул.

Во-первых, были объективные причины для снижения темпов роста. Одна из них заключается в том, что для СССР, как и для США,

1965-1985 годы это «понижательная» (это Кондратьевский термин) часть Кондратьевского цикла, который начался для этих стран в 30-е годы и заканчивался в 80-е годы XX в. Созданные в предвоенные годы производственные мощности, достигнув пика роста производительности в шестидесятые годы XX в, постепенно начали устаревать.

В США эти мощности были обновлены в 30-е годы XX в. после великой депрессии, а в СССР создавались в период индустриализации. Для Японии и Германии, промышленность которых была уничтожена во время войны, Кондратьевский цикл сместился по фазе лет на двадцать, и потому пик роста и начало периода «понижательной» волны тоже сместились.

Американцы в 80-е годы XX в. не кричали караул, а проводили реиндустриализацию, что было совершенно оправданно. То же самое следовало делать и нам, потому что созданные до войны производственные комплексы действительно следовало обновлять.

Есть еще одна объективная причина снижения темпов роста ВВП, характерная для всех развитых стран, в которых повышение качества товаров стало приоритетным направлением вследствие количественного насыщения рынков. Дело в том, что повышение качества продукции во многих случаях не сопровождается соответствующим ростом их цены и, следовательно, не находит соответствующего отражения в росте ВВП. Принцип «лучше и дешевле одновременно», позволяющий успешно конкурировать на рынке, стал все чаще использоваться компаниями в тех случаях, когда им удастся создать товары повышенного качества при одновременном снижении издержек. Это происходит, когда удастся найти принципиально новые технологические решения – действительно инновационные. Показатель ВВП, как характеристика роста производства благ, в такой ситуации не срабатывает. Среди целого ряда других недостатков, о которых немало написано, этот, по нашему мнению, является одним из очень важных, но о нем почему-то практически не говорят.

Если бы эта причина в совокупности с пониманием цикличности (Кондратьевский цикл) была осмыслена нашими экономистами, то отношение к снижению темпов роста ВВП в нашей стране в последних пятилетках было бы более взвешенным.

Но кроме указанных объективных причин снижения темпов роста ВВП были еще и очень серьезные ошибки в управлении экономикой страны.

Экономический механизм, созданный на этапе мобилизационной экономики и давший прекрасные результаты в 1930-1950 годах, перестал соответствовать новым требованиям мирного времени уже к середине 50-х годов XX в. Его надо было менять на основе хорошо продуманной экономической теории социализма. Вместо этого начались хаотические, непродуманные хрущевские преобразования, принесшие огромный ущерб.

После отставки Хрущева у руководителей страны, понимавших несовершенство действующего механизма управления, появился синдром боязни резких изменений.

Ошибки накапливались, что привело к снижению эффективности экономики, которое было названо потом застоем.

В этой небольшой публикации автор не ставит своей задачей изложить проведенный им анализ причин так называемого застоя. Это анализ изложен им в монографии «Предпосылки и последствия демонтажа социалистической экономики в России», изданной в 2009 году [5].

Но кратко охарактеризовать некоторые, наиболее существенные, причины действительно имевшего место снижения эффективности социалистической экономики необходимо, чтобы понять, почему сама идея необходимости перемен встретила отклик среди широких кругов советских граждан.

**Первая причина** заключается в том, что совершенно неоправданно была запрещена любая частная собственность на средства производства. Ни у Маркса с Энгельсом, ни у Ленина со Сталиным не содержится указаний о недопустимости мелкой частной собственности при социализме. Классики теории социализма говорят о необходимости обобществления крупной собственности, о необходимости господства крупной социалистической собственности в экономике. Мелкая частная собственность не считалась ими обязательно подлежащей обобществлению. Особенности развития первой в мире социалистической экономики в СССР привели к тому, что мелкой частной собственности почти не осталось к середине пятидесятых годов. Но это не значит, что после окончательной победы социализма, состоявшейся к тому времени, ее нельзя было воскресить. Ведь в странах тогдашнего социалистического лагеря мелкая частная собственность имела место. Можно и нужно было разрешить мелкую частную собственность, позволявшую гибко решать многие вопросы. Вместо этого в период хрущевского правления было устроено искоренение даже тех остатков мелкой собственности, которые еще сохранились к тому времени. Под этим флагом практически уничтожили поголовье частного скота, которое давало 2/3 мяса стране, и тем самым нанесли непоправимый удар по обеспечению населения мясопродуктами. Государство вынуждено было взять на себя заботу о решении тысяч мелких проблем, которые с успехом могли решать частники.

При этом сторонники чистоты социализма ссылались на Ленина, который в своей работе «Детская болезнь «левизны» в коммунизме» сказал следующее: «Мелкого производства осталось еще на свете, к сожалению, очень и очень много, а мелкое производство рождает капитализм, буржуазию постоянно, ежедневно, ежечасно, стихийно и в массовом масштабе» [6, с. 6].

Вырванные из контекста слова Ленина стали для этих экономистов-теоретиков оправданием недопустимости любой частной собственности. Но ведь Ленин никогда и нигде не говорил о недопустимости мелкой частной собственности.

Наоборот, он обосновал необходимость НЭПА, который как раз и дал простор мелкой частной собственности, напоминая при этом, что крупная

промышленность, финансы, связь, находящиеся в руках государства, обеспечат господство социалистических отношений в экономике.

Кстати, горбачевская команда, не способная к диалектическому мышлению, начала свою деятельность с борьбы с «нетрудовыми доходами», якобы подрывающими социалистические отношения, а кончила выхолащиванием социализма.

**Вторая причина** заключалась в системных ошибках в планировании, в том числе в превышении темпов роста производства средств производства по сравнению с темпом роста производства потребительских товаров; в ориентации преимущественно на количественный, а не на качественный рост; в напряженности планов и неправильном понимании сбалансированности планов; излишней детализации и централизации планирования и т. д. Более подробно все это изложено в упомянутой монографии. Научно обоснованной методологии планирования, учитывающей стохастический характер экономических процессов не было разработано. В общественном сознании недостатки реально существовавшего планирования превращались в недостатки самой идеи планирования.

**Третья причина** заключалась в неумении правильно оценивать деятельность предприятий. В мобилизационной экономике главными критериями успеха считались выполнение плана в натуральном выражении и снижение издержек.

Для того времени это было правильно. По мере роста ассортимента и необходимости увеличивать заинтересованность производителей в повышении качества прежние оценки оказались недостаточно эффективными. Тогда в 1965 году была проведена реформа, получившая название «косыгинской», в результате которой перенос акцента в оценке произошёл в пользу стоимостных показателей: прибыли, реализованной продукции. Это был тяжелейший удар по социалистической экономике. У предприятий появился стимул не экономить ресурсы, а расходовать их.

Прибыль, получаемая за счет роста цен, которого предприятия будучи олигопольными или монопольными производителями добивались, несмотря на противодействие Государственного комитета цен, позволяла им перестать заботиться о бережливости. Экономика стала затратной. Об этом много и с возмущением писали экономисты, но никаких реальных изменений в оценке деятельности предприятий не произошло, хотя обоснованные предложения были. Предприятия оказались недостаточно заинтересованными в том, что было полезно обществу, а иногда их интерес был противонаправлен этим интересам.

**Четвертая причина** заключается в том, что управление государственной собственностью оказалась расщепленным по отраслевому признаку.

Одно из главных преимуществ социалистической экономики заключается в подчинении ее деятельности общенародным интересам. К сожалению, в последние десятилетия этот принцип в значительной мере был нарушен узкой специализацией управляющих структур. При Сталине было 17 министерств, а

в последние десятилетия их количество дошло до 120, да каждое еще было разделено на главные управления. Министерства не отвечали за удовлетворение потребностей народного хозяйства в выпускаемой ими продукции, а отвечали за выполнение заданий, установленных для них Госпланом СССР и Госснабом СССР. Они не изучали потребности и не были заинтересованы в снижении издержек. Будучи монополистами, они не очень заботились о повышении качества. Целый ряд проблем, находящихся на стыках интересов этих ведомств, решался очень медленно или не решался совсем. Все это видели, критиковали, но серьезных решений по реорганизации управления принято не было. Было немало и других ошибок в управлении государственной собственностью, таких как излишнее администрирование со стороны министерств по отношению к предприятиям, входящим в отрасль, излишняя централизация управления и т. д.

**Пятая причина** заключалась в серьезных ошибках в сфере распределения товаров. Под распределением в соответствии с современной маркетинговой терминологией понимается вся деятельность по передаче товаров от производителя к потребителю.

Во-первых, вся продукция производственно-технического назначения распределялась по наряд-заказам Госснаба СССР. Для производителя это было вроде бы удобно, ему не надо было заботиться о заказчиках. Но это и лишало его стимула к повышению качества и иногда связывало руки. Для заказчиков это было очень плохо, поскольку они были вынуждены свои потребности определять за 1-2 года до наступления нужды в товаре. Стараясь уберечься от ситуации, при которой они не смогут получить в нужный момент необходимый товар, заказчики в своих заявках завышали потребности. Это было одной из главнейших причин дефицита в товарах производственного назначения. Страна производила стали больше всех в мире, а сталь была в дефиците. Все это подробно описано в упоминавшейся монографии.

Во-вторых, не изучались потребности в продукции бытового назначения, а фиксировался только фактический спрос и на этом основании устанавливались заказы для предприятий, производящих продукцию для рынка потребительских товаров.

Предприятия, производящие такую продукцию, были оторваны от рынка. Они отвечали только за выполнения заказов, а продала ли торговля их продукцию или нет, производителя не интересовало. Отсюда частый дефицит на действительно качественную продукцию, пользующуюся спросом, и затоваривание неходовыми товарами.

В-третьих, пренебрежительное отношение к материально-техническому обеспечению оптовой и розничной торговли. На производственные мощности для изготовления товаров денег не жалели, а на создание условий для их хранения, транспортировки, розничной продажи денег выделялось недостаточно. Дефицит и очереди создавались зачастую не из-за нехватки товаров, а из-за плохой работы розничной торговли.

***Шестая причина заключается в ошибках во внешнеторговой экономической деятельности.***

Во-первых, чрезмерное вовлечение в мировой товарооборот.

На этапе мобилизационной экономики в 30-50 годы XX в. направленности на расширение импорта не было потому, что считалось необходимым в целях безопасности научиться делать все самим. Импорт допускался в крайне редких случаях.

Была убежденность в способности наших специалистов решать любые задачи, и они их решали. Подтверждением тому является создание непревзойденных по качеству танков, самолетов, орудий, сыгравших решающую роль в победе над гитлеровской Германией, на которую работала вся Европа. С приходом к власти Хрущева снова вернулись к преклонению перед Западом, хотя достижения в оборонном комплексе доказывали, что по-прежнему наш научно-технический потенциал велик.

Но в гражданской продукции стали позволять себе приобретение за рубежом вместо того, чтобы повышать качество собственного производства. Когда в 60-е годы XX в. появилась возможность резко увеличить экспорт, благодаря открытию в Западной Сибири месторождений нефти и газа, многократно возрос импорт тех товаров, которые успешно могли производиться в СССР. Тем самым был нанесен удар по отраслям, призванным производить высококачественную гражданскую продукцию. Это преклонение перед Западом стало проникать в сознание граждан и на бытовом уровне, снижая уверенность в превосходстве социалистической экономики. Внешнеторговый оборот за 35 лет возрос в 16 раз.

Во-вторых, монополизм в деятельности внешнеторговых организаций привел к тому, что вместо роли скромного посредника внешнеторговцы присвоили себе полномочия главного действующего лица. Монополия внешней торговли, безусловно, необходима, но монопольное положение торгующих организаций не является неизбежным. Если бы между ними была конкуренция, а не жесткая отраслевая специализация, то они были бы вынуждены играть именно роль посредников, а не вершителей судеб.

В-третьих, во имя геополитических интересов затрачивались огромные суммы в порядке «бескорыстной помощи» в долгосрочный кредит. Эти десятки миллиардов долларов кредита так и пропали, не принеся пользы ни СССР, ни ее преемнице России.

Приведенный перечень причин снижения эффективности советской экономики далеко не полон. Более подробный доказательный анализ содержится в упоминавшейся монографии. В этой публикации он приведен, чтобы показать, что действительно серьезные упущения в управлении экономикой страны имели место. Но все они не являются внутренне присущими социалистическому способу производства. Их можно и необходимо было устранять без истерических, непродуманных метаний, свойственных Горбачеву и его сподвижникам – «прорабам перестройки».

Поскольку кроме лозунгов сначала об ускорении, а потом о перестройке ничего конкретного не было предложено, то и отдачи, естественно не получилось. Тогда-то, через два года, команда реформаторов пришла к выводу о необходимости кардинальных реформ, означавших отказ от принципиальных основ социалистической экономики.

«Прорабы перестройки» не понимали, что даже прекрасно продуманная программа действий на деле не дала бы немедленной отдачи. В экономике так не бывает. Тем более не могло быть впечатляющих результатов, когда и программы не было. Значит, решали они, надо серьезно реформировать. Вместо глубокого анализа причин, позволившего бы, не затрагивая сущности социалистической экономики, улучшить управление ею, решили кардинально ее менять. Устранив те ошибки, которые мы отметили, можно было получить действительное ускорение. Не мгновенно, но получить. Народу с самого начала можно было рассказать, что потребуется несколько лет до получения отдачи.

Вместо этого были выдвинуты новые призывы:

- демократизация социализма;
- уменьшение централизации управления народным хозяйством;
- самоокупаемость и самофинансирование предприятий;
- предоставление широкого простора кооперативам;
- реформа ценообразования;
- разгосударствление.

Все это преподносилось со ссылками на В.И. Ленина, как развитие его идей. И внешне все эти призывы выглядели достаточно привлекательно. Но это был фасад, за которым скрывалось разрушение самой сути социалистической модели хозяйствования. Рассмотрим подробнее.

*Демократизация социализма.* Сама по себе идея демократизации всегда выглядит привлекательно. Но вопрос в том, что под нею понимается и какой конкретно механизм демократизации предлагается. Как образчик горбачевского понимания демократизации можно привести решение о переходе к выборности всех должностных лиц, начиная от бригадира и кончая руководителем предприятия на конкурсной основе. Вместо назначения руководителей сверху были введены обязательные выборы. Сегодня, спустя двадцать лет, многие забыли о том колоссальном ущербе, который был обусловлен этим внешне симпатичным, но безумным по существу решением.

Под демократизацией управления в теории управления обычно понимается более широкий учет мнений и интересов нижестоящих структурных подразделений, персонала при выработке решений и предоставление более широких полномочий при их реализации. Но ни в одной компании мира, гордящейся демократизацией своего управления, не додумались выбирать управляющих любого уровня. Учитывать мнение персонала через всякого рода анонимное анкетирование при назначении стремятся. Но выбирать? Никогда. Почему? Да потому что любое предприятие это система с общими целями. Интересы целого вида должны быть выше интересов частей. Они по возможности должны согласовываться, но приоритет



– за интересами целого. Кто должен назначать руководителя государственного предприятия? Конечно, государство, чтобы его интересы были для руководителя приоритетными. А когда руководителя выбирает трудовой коллектив, то он становится представителем интересов коллектива, а не государства.

Выборность постепенно угасла, а вред, принесенный ею, остался. Идея приоритета общенародных интересов, на которой зиждется социалистическая экономика, была отброшена. Мы здесь не будем останавливаться на всех проявлениях этого лозунга – демократизация социализма, тем более четкого определения этого понятия авторы лозунга не дали. Мы просто на примере выборности руководителей хотели показать, к каким последствиям приводила бездумная, некомпетентная реализация, на первый взгляд, хороших идей.

*Уменьшение централизма в управлении народным хозяйством* – опять-таки бесспорно правильная идея. Кстати, многие крупные компании в развитых странах в это же самое время занимались теми же проблемами – уменьшая набор показателей для своих предприятий, по которым те должны были отчитываться, изменяя методику планирования, и т. п., то есть это проблемы любых крупных систем – неважно социалистические они или капиталистические. И надо было вдумчиво, без спешки вносить коррективы в механизм управления, постепенно, но неуклонно улучшая взаимодействие центра с управляемыми объектами.

Конечно же, стали объяснять реформаторы, трудящиеся не могут чувствовать себя хозяевами общенародного производства. Они знают только свое предприятие, и поэтому их интерес заключается исключительно в благополучии своего предприятия. А общенародные интересы им недоступны. При этом они забывали упомянуть, что все социальные блага, получаемые трудящимися, все развитие инфраструктуры, суверенитет, развитие перспективы зависит от решения общенародных задач. *Государственное – это ничье, внушали они.* Надо заботиться только о своих групповых интересах. В совокупности с призывами к отказу от командных методов такой настрой становился одним из факторов разрушения единой системы.

Обе эти идеи демократизации и децентрализации были закреплены в «Законе о государственном предприятии (объединении)», принятом в июне 1987 года и ставшим одним из ключевых условий развала экономики.

В статье 2 этого закона говорится (п. 3): «Трудовой коллектив, являясь полноправным *хозяином* на предприятии, самостоятельно решает все вопросы производственного и социалистического развития». И хотя государственное предприятие еще именуют частью общенародной собственности, но разрешают трудовому коллективу использовать ее как *хозяину*, неоднократно повторяя в законе этот постулат. Собранию трудового коллектива было дано право утверждать планы экономического и социалистического развития (пункт 8 статья 5). Ему же предоставлено этим Законом право самостоятельно разрабатывать и утверждать пятилетний план (пункт 3 статья 10). А вот контрольные цифры, спускаемые государством, с учетом которых должны

разрабатываться планы, «не должны носить директивного характера, не должны сковывать трудовой коллектив при разработке плана, должны оставлять ему широкий простор для выбора решений и партнеров при заключении хозяйственных договоров. Контрольные цифры включают показатель производства продукции (услуг) в стоимостном выражении (расчетно) для заключения договоров, прибыль (доход)», – говорится в том же пункте 3 статьи 10 договора.

Для более полной самостоятельности предприятиям разрешали еще и цены устанавливать по договоренности с потребителем не только на продукцию производственно-технического назначения, но и на потребительские товары. Оставаясь по названию государственным, предприятие перестало быть им по существу. Интересы и права коллектива этим законом были признаны приоритетными по сравнению с интересами государства.

Этот же закон закрепил право выбора руководителей всех уровней. «На предприятии осуществляется выборность руководителей (как правило, на конкурсной основе), обеспечивающая улучшение качественного состава руководящих кадров и усиление их ответственности за результаты деятельности. Принцип выборности применяется в отношении руководителей предприятий, структурных единиц, объединений, производств, цехов, отделений, участков, форм и звеньев, а также мастеров и бригад» (пункт 3 статья 8).

Получается, что руководители, избранные коллективом, имеют право не подчиняться указаниям государственных ведомств, которым они вроде бы подчинены. Вместо учета интересов коллектива, которые должны быть максимально согласованы с интересами государства, руководители вынуждены предпочитать интересы коллектива, избравшего их, интересам государства. А если учесть, что интересы коллектива, благодаря стоимостным показателям, были противопоставлены интересам государства, то становится понятным, что этот закон разрушил управляемость экономикой. В этом же законе закреплён принцип самофинансирования.

Это ещё один шаг в направлении никем тогда ещё не афишировавшегося разрушения социалистической системы как единого народнохозяйственного комплекса. Интересно, что идеологи этих реформ, в глубине души уже тогда молившиеся на рыночную экономику, не затрудняли себя усилиями по изучению её функционирования. Где и когда крупная частная компания, включающая десятки, а то и сотни предприятий, переводила их на самоокупаемость и самофинансирование? Им это не приснилось бы в самом страшном сне, потому что такая компания потеряла бы все преимущества крупной системы – возможность централизованно направлять финансовые ресурсы на решение важных проблем, кооперационные связи в интересах компании, а не отдельных предприятий и т. п.

А вот в экономике с общенародной собственностью провозглашается самофинансирование. Это естественно привело к тому, что предприятия

оказались еще более заинтересованными наращивать прибыль, чем это было раньше. А наращивание прибыли легче всего обеспечить за счет роста цен.

#### *Изменения в ценообразовании*

Стремление предприятий увеличивать цены получило новые, ранее недоступные им возможности. Если раньше предприятия умудрялись добиться от Государственного Комитета цен повышения цен, обосновывая его специфическими издержками, то теперь открылся новый путь – рост цен под флагом повышения качества. В 1987 году были утверждены новые методики ценообразования на продукцию машиностроительных предприятий и продукцию сырьевых отраслей. В этих методиках была, с экономической точки зрения, разумная логика: если новая продукция повышенного качества приносит покупателю экономический эффект от повышения качества, то часть этого эффекта может доставаться производителю в виде повышения цены, чтобы стимулировать его к производству высококачественной продукции. Беда только в том, что когда речь идет о продукции длительного пользования, особенно машиностроительной, то подлинность обещанных производителем параметров становится известной покупателю только со временем. Поясним на примере. Завод, изготавливающий сельскохозяйственные трактора, освоил новую модель и в своих характеристиках указывает, что надежность становится выше, в том числе долговечность, ремонтпригодность, безотказность. Нетрудно рассчитать экономический эффект от такого повышения качества и часть его в виде роста цены отдать тракторостроителям. Цену тракторостроители получают сегодня, а насколько повысилась надежность в действительности, станет известно только через несколько лет. Открылась очень легкая дорога для роста цен на продукцию производственно-технического назначения. Это явление даже получило название «Повышение цен за фиктивное качество».

Госкомцен задумывал новую методику, чтобы действительно стимулировать качество, но поскольку предприятия оказывались заинтересованными в силу ранее указанных причин в росте цен, то они использовали эту методику в своих эгоистических целях. Если бы была подлинная конкуренция, то рост цен мог бы привести к снижению сбыта их продукции. Но конкуренции не было. В этой сфере (предприятия производственно-технического назначения) реальной конкуренции практически не бывает ни при плановой, ни при рыночной экономике.

Для продукции потребительского назначения тоже был открыт новый способ повышения государственных цен под флагом выпуска новой продукции. Достаточно было доказать, что продукция новая и можно было увеличивать цену до 30 %. Допустим, фабрика освоила изготовление обуви нового фасона или конфет с новой начинкой. Продукции присвоили индекс «Н» и, пожалуйста, новые цены. Чем и воспользовались производители.

Начиная со времен «косыгинской» реформы, как мы отмечали ранее, у нас в стране шла ползучая инфляция – хотя статистические органы предпочитали ее не замечать. Но темп инфляции был небольшим. На уровне

одного процента в год. По сравнению с инфляцией в других развитых странах, достигавшей нескольких процентов в год, действительно наша выглядела неощутимой.

Но в период перестройки инфляция в силу указанных причин выросла в разы. И это стали ощущать все потребители, в том числе рядовые граждане. Если раньше люди не опасались за сохранение покупательной способности своих сбережений, то теперь появились опасения. А тут еще появилось новое понятие «договорные цены». Под видом «договорных» цены тоже можно было повышать до 30-40 %. Причем не понятно, кто с кем договаривался, когда речь шла о потребительских товарах. Это означало постепенный отход от государственных цен, которые тоже являлись одним из краеугольных камней социалистической экономики.

### **Расширение деятельности кооперативов**

Мы уже отмечали ранее, что использование частной, кооперативной, индивидуальной собственности в сфере малого бизнеса не противоречит теоретическим положениям марксизма-ленинизма, и искоренение этих видов собственности является следствием особенностей условий построения социализма в СССР и, в значительной мере, хрущевского стремления создать кристально чистый социализм. В ГДР, Польше, Чехословакии и других странах социалистического лагеря использование частной собственности в малом бизнесе никогда не запрещалось (ресторанчики, гостиницы, мелкие магазины, служба бытового обслуживания). Безусловно, создание и широкое распространение кооперативов в этой сфере было бы разумным. Но дело в том, что, начав широкую кампанию по созданию кооперативов со ссылками на В.И. Ленина, который, якобы, именно в них видел основу социализма, сферой их применения сделали промышленность. При заводах, проектных институтах стали создаваться кооперативы по выполнению отдельных видов работ, ранее выполнявшихся этими заводами, институтами. При этом кооперативы в большинстве случаев, выполняя работу по изготовлению какого-то изделия или детали за цену, соответствующую издержкам предприятия, включавшим все расходы по амортизации, ремонту и содержанию оборудования, общезаводские затраты, сами эти издержки не оплачивали. В лучшем случае они оплачивали стоимость материалов и заработную плату. В результате они могли платить более высокую заработную плату своим работникам и получать баснословную прибыль. А пресса с восторгом описывала их эффективность. Настоящих кооперативов, полностью оплачивающих все издержки и получающих при этом прибыль, было ничтожно мало. Зато расплодились кооперативы-паразиты, превращающие государственные средства в наличные деньги. Автору лично известны примеры деятельности подобных кооперативов в науке и проектной сфере. Проектный кооператив заключает договор на выполнение конкретного проекта с проектным институтом по цене, предусмотренной сметой. Всё вроде бы хорошо. Но потом выясняется, что работу выполняют сотрудники того же института в рабочее время, используя всё институтское оснащение (помещение, отопление, библиотеки, оборудование). Причём нередко в числе наёмных

работников кооператива оказывались и руководители проектного института, т.е. есть государственный проектный институт (это мог быть и научно-исследовательский) за выполненную его же работниками работу выплачивал кооперативу значительную сумму наличными ни за что. Огромные суммы незаработанных денег стали оседать в карманах «инициативных» (на самом деле неразборчивых в средствах) людей, ставших впоследствии олигархами и прочими разновидностями бизнесменов, получивших через кооператив первый стартовый капитал. Эти незаработанные по существу деньги начали развращать и наёмных работников кооперативов – на самом деле работников заводов, институтов, получающих от кооперативов зарплату, иногда в несколько раз превышающую их зарплату от государства за работу, которую они и так выполняли бы для государства. Кооперативы превратились в инструмент разворовывания государственных средств, развращение людей незаработанными деньгами и, что очень опасно, открыли мощный поток наличных денег, не обеспеченных дополнительно созданными товарами. Кооперативы, создающие дополнительные блага и выплачивающие за это зарплату своим работникам (пошив и ремонт обуви, изготовление мебели, приготовление пищи, юридические услуги и т.п.), не способствовали бы инфляции. Наоборот, они помогали бы лучше удовлетворить запросы населения. Но таких было мало. Поспешно созданные нормативные акты о кооперативах, научно-технических центрах, под эгидой ВЛКСМ, открыли возможность, практически ничего дополнительно не создавая, выкачивать огромные суммы денег и тем самым обесценивать рубль.

### **Разгосударствление**

Под разгосударствлением понимался переход от двухукладной общественной собственности к шестиукладной. В Конституции СССР, принятой в 1977 году, в главе 2, статье 10 были указаны две формы социалистической собственности: государственная (общенародная) и колхозно-кооперативная. О государственной собственности в статье 11 было сказано следующее: «Государственная собственность – общенародное достояние всего советского народа, основная форма социалистической собственности. В исключительной собственности государства находится: земля, её недра, воды, леса. Государству принадлежали основные средства производства в промышленности, строительстве и сельском хозяйстве, средства транспорта, банки.....»

Вопреки Конституции СССР, без внесения в неё изменений, без всенародного обсуждения был принят «Закон собственности СССР».

Главную идею этого разгосударствления высказал С.С. Алексеев, в то время непререкаемый авторитет в Верховном Совете СССР. «Главная идея – трудящиеся должны стать хозяевами средств производства, тогда и чувство хозяина появится естественным образом и нужно будет его воспитывать при помощи лозунгов и заклинаний. Это отнюдь не означает денационализацию, смысл которой в переходе общественного производства в частные руки. Речь

идёт о разгосударствлении собственности, под которым я понимаю преодоление государственного монополизма». Фальшь и некомпетентность удивительны. Фальшь в том, что они стеснялись говорить в открытую о частной собственности, хотя на самом деле уже протаскивали её через закон. И потому стеснялись слова денационализация. Через год уже перестали стесняться.

Некомпетентность в том, что они заявляли, будто коллективная собственность сделает трудящегося в большей степени хозяином, чем общенародная. Если под словом хозяин они понимали способность и возможность принимать решения по использованию собственности, то она одинаково нереальна, что для общенародной, что для крупной коллективной собственности. Рабочий-токарь на машиностроительном заводе не участвует непосредственно в управлении заводом и не принимает решений, определяющих эффективность работы завода независимо от того, принадлежит ли завод государству, коллективу или акционерному обществу. Это аксиома для любого, кто мало-мальски знаком с реальным менеджментом. Одна из сложнейших задач менеджмента – попытаться учитывать мнение работников при принятии решений, приобщать их к интересам предприятия. Но считать на этом основании, что они управляют предприятием – нелепость. Если же под словом «хозяин» они понимали право получить кусок пирога от деятельности предприятия, то это как раз и означает растаскивание единого народнохозяйственного комплекса на части и ликвидацию главного преимущества социалистической системы – приоритет общественных целей. Когда речь идёт о мелких предприятиях, то коллективная собственность действительно может придать работникам свойства хозяина, потому что они в состоянии участвовать в управлении. Но когда речь идёт о крупных предприятиях, составлявших основу социалистической промышленности, со многими сотнями и тысячами работающих, то коллективная собственность не обеспечивает реального участия в управлении, поэтому разговоры о «хозяине» есть признак некомпетентности в вопросах управления. А если речь идёт о хозяйском праве на доход от собственности (кусочек пирога), то спрашивается, какое основание у коллектива, в собственность которого достался современный высокоприбыльный завод, на более высокую оплату, чем у того коллектива, в собственность которого достался нужный стране, но менее современный завод; и уже тем более, какое право у обоих этих коллективов получить доходы от прибыли, которых априори лишены работники бюджетной сферы.

Ещё один сокрушительный удар по государственной собственности содержится в этом Законе в статье 20 «Собственность на землю и другие природные ресурсы». Вот что в ней сказано: «Земля и её недра, воды, растительный и животный мир являются неотъемлемым достоянием народов, проживающих на данной территории. Союзная республика, автономная республика, автономная область, автономный округ осуществляют в рамках законов СССР владение, пользование и распоряжение землёй и другими природными ресурсами на своей территории в своих интересах и в интересах

Союза СССР...» И далее: «Во владении и пользовании Союза ССР (его органов и организаций) находятся земельные участки и другие природные объекты, предоставленные для обеспечения деятельности органов власти и управления Союза ССР, Вооружённых сил СССР, пограничных, внутренних и железнодорожных войск, магистрального трубопроводного транспорта... И далее в том же духе. Союзу ССР остался Кремль, а всё остальное разобрали по республикам, создав тем самым серьёзную экономическую основу для будущего развала СССР. И это в то время как в Конституции СССР чёрным по белому было написано: «В исключительной собственности государства находятся: земля, воды, леса».

### **Территориальный хозрасчёт и территориальный раздел собственности**

Никогда с момента создания СССР ни у кого не возникало сомнений в том, что земля и средства производства страны есть единый народнохозяйственный комплекс. Когда расходовали средства на поиск газа в Средней Азии и организацию добычи и транспортировки газа, то средства на это брали не из бюджета Узбекской или Туркменской ССР, а из общесоюзного бюджета. Точно так же, при строительстве Днепрогэса или Волжской гидроэлектростанции, никому не приходило в голову предполагать, что их финансирование должно производиться за счёт средств УССР или РСФСР. Много говорилось о необходимости учитывать территориальные или национальные особенности при управлении предприятиями всех видов, но не для того, чтобы больше досталось территории или республике, а для того, чтобы более эффективно использовать общенародное достояние и в результате больше досталось бы всем. Но вот наступило время кардинальной экономической реформы, и появилась идея разделить единый комплекс по республикам и территориям. Сначала она имела почти невинное название территориальный хозрасчёт. Каждая территория подсчитывает, сколько она создала и потратила, а потом часть прибыли забирает себе. При этом она будет решать, что ей производить, чтобы больше заработать. Развернулась широкая дискуссия в средствах массовой информации, кто больше зарабатывает и всё ли он получает от центра. Появился образ зловредного центра в лице правительства СССР, который всех грабит. Затем оказалось, что у многих республик есть претензии к РСФСР, которая их грабит. А в РСФСР наоборот стало создаваться мнение о том, что она всех кормит. Эстонцы доказывали, что при правильном хозрасчёте они жили бы не хуже финнов. А узбекам внушили, что если бы они продавали хлопок по мировым ценам, то они жили бы как арабы в Кувейте. Украина была бы завалена мясом и салом. Территориальному хозрасчёту не пришлось состояться, но в деле развала СССР эта идея сыграла очень зловещую роль. Жизнь показала, что от развала не выиграла в экономическом отношении ни одна из бывших республик. Узбеки не смогли продавать хлопок по мировым ценам, прибалты оказались не способными продавать свои молочные и мясные продукты на мировой рынок. Молдаване и

грузины оказались в затруднительном положении со своим вином – без российского рынка. Синергетический эффект, создаваемый общей экономической деятельностью республик, исчез, и всем стало хуже.

### **Развал финансовой системы**

Советская финансовая система считалась одной из самых стабильных и практически независимых от валютных изменений в мировой экономике, рубль был устойчивым средством платежа. И его весомость по объявленному курсу по отношению к доллару в целом соответствовала действительности. Это подтверждалось исследованиями ЦРУ по сопоставлению внутренних цен на средства производства и потребительские товары в сравнении с мировыми ценами. На средства производства и продовольственные товары внутрисоюзные цены были ниже мировых, на непродовольственные потребительские товары они были выше. Поскольку именно последние были дефицитными внутри страны, то их было выгодно приобретать за рубежом и перепродавать внутри страны. Поэтому спекулянты были готовы покупать доллары за 3-4 руб. У людей, неискущённых в экономике, создавалось впечатление, что реальная стоимость рубля ниже объявленной. Сопоставимые по качеству товары, такие как станки, сельскохозяйственные трактора, автомобили, стоили по внутренним ценам в 2-3 раза дешевле. То же самое касалось мяса, хлеба, кондитерских изделий, детской одежды. Такова была правильная для нашей северной и протяжённой страны ценовая политика, в основе которой лежали низкие цены на энергию, топливо, перевозки и стремление обеспечить гарантированность пропитания самым низкооплачиваемым категориям населения. Очень низкими были цены на лекарства. Устойчивость и полновесность советской валюты до горбачёвской перестройки не вызывала сомнений ни у кого. Говорить о «деревянном рубле» не было ни оснований, ни поводов. Ещё при легендарном сталинском министре финансов Звереве было организовано чёткое отслеживание количества совокупности наличных денег объёму товаров, поступающих в розничный товарооборот. В стране существовало два контура денежного обращения. Один для взаиморасчётов между социалистическими предприятиями и организациями (как государственной, так и коллективной форм собственности). В этом контуре функционировали безналичные деньги. Если предприятию не хватало денег для осуществления каких-то операций, то они могли взять средства в кредит под очень низкий процент (0,3-0,5 % годовых), но размер заимствования строго контролировался финансовыми органами. Второй контур денежного обращения обеспечивал розничный товарооборот наличными деньгами, совокупная масса которых должна была соответствовать совокупной стоимости продаваемых населению товаров, вещей и услуг. Советский рубль был полновесным как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Но разгосударствление разрушило эту стабильно действовавшую систему в двух направлениях. Во-первых, государственные предприятия получили возможность самостоятельно направлять часть прибыли на материальное



стимулирование работников и, воспользовавшись этим правом, резко увеличили денежные выплаты работающим, естественно, в наличных деньгах. ***Совокупные выплаты наличными перестали координироваться в размерах страны и резко превысили совокупную стоимость продаваемых товаров.*** Во-вторых, законы о государственном предприятии и закон о кооперативах открыли шлюз для перекачивания денег из безналичного контура в наличный. Кооперативы получили возможность приобретать необходимые материалы, оборудование и продавать продукцию за наличные деньги, а государственные предприятия получили возможность расплачиваться с кооперативом за наличные. ***Масса наличных денег естественно стремительно выросла.***

Вся эта деградация финансовой системы, произошедшая за два года разгосударствления, сегодня предана забвению. И говорить о «деревянном рубле» и тотальном дефиците как о символе социалистической экономики – злонамеренная ложь. Отбросить десятилетия стабильной финансовой системы, которая была характерной особенностью подлинно социалистической экономики даже в её последнее не самое удачное десятилетие, и говорить об этапе развала финансовой системы, характерном для экономики по сути уже не социалистической, для серьёзного экономического анализа недопустимая фальсификация.

### **Рост оплаты труда, опережающий рост производительности труда**

Одним из краеугольных положений социалистической системы хозяйствования всегда была пропорция между ростом заработной платы и ростом производительности труда. На разных этапах эта пропорция колебалась. Иногда рост заработной платы составлял 0,7-0,8 от роста производительности, иногда меньше, но всегда она была, меньше 1. Именно это условие позволяло сохранить баланс между количеством наличных денег и количеством товара. Правда, в установлении и соблюдении этой пропорции было немало досадных несуразностей. Самая главная из них – неумение правильно определить рост производительности труда, о чём очень много писали в советской экономической литературе. И у автора есть работы, посвящённые этой проблеме. Но при всех несовершенствах эта пропорция всё-таки была ограничителем роста оплаты, и фонд оплаты по стране в целом корреспондировался со стоимостью товарной массы. Принятие Закона о Госпредприятии позволило предприятиям самим определять размер выплат из прибыли. Вместо того чтобы расходовать прибыль преимущественно на развитие, как это делает любая компания в развитых странах, независимо от того государственная она или частная, наши хозяйственные руководители, избранные демократическим путём, опьяненные полученной самостоятельностью, стали расходовать более половины прибыли на материальное стимулирование.

В результате, после принятия Закона о госпредприятии в 1987 году, в 1988 году заработки в стране за год выросли настолько, насколько они возросли за всю предшествующую пятилетку. А именно, заработная плата возросла на

20 руб. в месяц за период с первого квартала 1988 года по первый квартал 1989 года, в то время как за всю одиннадцатую пятилетку ее рост составил 21 руб. В абсолютных цифрах это означало 234 руб. в месяц в первом квартале 1988 года. В промышленности на 1 % роста производительности труда пришлось в 1988 году 1,4 % роста зарплаты. При этом 70-80 % в приросте зарплаты составили выплаты из прибыли, а прибыль в основном наращивалась за счёт повышения цен. При этом рост цен основывался на так называемых «договорных ценах», о которых мы писали ранее. Не увеличение количества производимых благ стало основой роста оплаты, а жонглирование цифрами – товары с индексом Н (новые), особо модные. ***Всего за 1986-1990 годы подушевой номинальный доход вырос на 32 %, в то время как рост производительности труда не превышал 2-3 % в год.***

В сообщении Госкомстата РФ «О социально-экономическом положении Российской Федерации в 1991 году [6] приводятся следующие сведения:

- среднемесячная зарплата в 1991 году возросла до 530 руб. с 297 руб. в 1990 году, то есть за год она выросла на 233 руб., в то время как за всю одиннадцатую пятилетку она увеличилась всего на 21 руб. в месяц. Вот откуда дефицит товаров;

- на 100 руб. денежных доходов приходилось 79 рублей потребительских расходов. Даже при ранее немыслимой инфляции граждане не могли потратить всю фактически возросшую зарплату.

Рост зарплаты продолжался, увеличивая искусственно созданный дефицит. Мы говорим искусственно созданный, потому что количество потребляемых на душу населения основных продуктов питания в 1987-1991 годах было не меньше, чем до того, когда дефицит возник. Не уменьшилось производство и потребление мяса, молока, сахара, яиц и т. п., но они исчезли с прилавков в свободной продаже. Как только товары появлялись, их немедленно раскупали, потому что количество денег превосходило объём товарной массы. Если за несколько лет до горбачёвских реформ ажиотажный спрос был только на дорогостоящие импортные товары, не относящиеся к предметам первой необходимости повседневного пользования, то в конце 80-х годов XX в., которые нынешние недобросовестные пропагандисты отождествляют с социализмом, действительно ажиотажный спрос распространялся на многие товары. Но они, эти пропагандисты преобразований, утаивали от граждан, что тогда, 20 лет назад, потребление мяса, молока, яиц, сахара, рыбы и т. п. на душу населения было значительно выше, чем сейчас. По потреблению этих продуктов на душу населения в те годы СССР входил в десятку наиболее благополучных стран.

Все эти радикальные экономические реформы, суть которых, как мы выяснили, заключалась в скрытой замене основных социалистических принципов – приоритет общенародного результата и общественная собственность на крупную промышленность, на групповые интересы и групповую собственность, привели к резкому снижению результатов. Если первые два года горбачёвского периода – «ускорения» не дали ни

положительного, ни отрицательного результата, то после «кардинального реформирования» наступило серьёзное ухудшение. Натуральные показатели перестали увеличиваться и некоторые существенно снизились. Выросли только стоимостные показатели. Но это вследствие роста цен. В отчёте за первое полугодие 1991 года Госкомстат сообщил:

- валовой национальный продукт снизился за год на 10 %, произведённый национальный доход на 17 %, вспомним, что начинали с возмущения низким темпом роста национального дохода (3,2 %), а закончили падением 10 %;

- продукция промышленности составила за полугодие 889 млрд руб., в то время как в начале пятилетки планировали на 1990 год 1000 млрд руб.;

- прибыль промышленных предприятий за год увеличилась в 1,9 раза; подрядных строительно-монтажных организаций – в 1,8, снабжения и сбыта – в 1,7. Но этот рост не является следствием повышения эффективности. Он является следствием роста цен;

- оптовые цены в промышленности выросли за год в 2,2 раза, а розничные цены на товары и услуги в 1,9. При общем росте цен в магазинах государственной торговли за год в 2,3 раза цены на мясопродукты выросли в 2,7 раза, в том числе на колбасу варёную в 3,1, рыбопродукты в 2,7, хлебопродукты в 2,5, сахар, масло животное, картофель в 2,6 раза. Рост цен на непродовольственные товары составил 2,06.

Плачевные результаты «кардинального реформирования» не могли остаться незамеченными руководством страны, и им была принята «Программа совместных действий Кабинета Министров СССР и правительства суверенных республик по выводу экономики страны из кризиса в условиях перехода к рынку».

Само название говорит о многом. Во-первых, констатируется факт кризиса экономики. Во-вторых, при «живой» ещё КПСС уже санкционируется переход к рынку, то есть к капитализму. В-третьих, Правительство СССР выступает как партнер правительств суверенных республик, а не как руководящий орган. Само это название программы действий является признанием неэффективности социалистической системы хозяйствования. Вместо признания своей несостоятельности и бездумности проводимых реформ, горбачёвское руководство признало несостоятельную экономическую систему социализма. А если посмотреть содержание программы, то в ней опять одни задания без конкретных путей их решения. Но зато уже значатся: «решительный переход к рыночным отношениям с обеспечением социальной защиты населения с учётом особенностей суверенных республик, проведение разгосударствления и приватизации, раскрепощения товаропроизводителей, стимулирования трудовой и деловой активности, поддержки и защиты предпринимательства». И всё в таком же духе полного отказа от социалистического хозяйствования. И это писали люди, ещё полтора года назад негодовавшие по поводу того, что кто-то увидел в их действиях угрозу социализму. Горбачев в конце 1989 года назвал их тогда «плакальщиками» по социализму, которому ничто не угрожает. А что же народ? Народу никто не

сказал честно и открыто, что принято решение об отказе от социализма, что социалистической экономики, де-факто, уже не было в 1989-1991 годы. Ухудшающееся с каждым днём обеспечение всем необходимым, естественно, вызывало раздражение. А поскольку люди не понимали, что это ухудшение как раз и вызвано отказом от социалистических методов хозяйствования, то они приписывали все невзгоды недостаткам социалистической системы по сравнению с капиталистической. Тем более что недобросовестные сравнения в пользу капиталистических стран во всех средствах массовой информации звучали постоянно. Так что нынешние политики зря приписывают себе заслугу демонтажа социалистической экономики. Развал её происходил ещё в Советском Союзе под руководством его президента, одновременно бывшего Генеральным секретарём ЦК КПСС.

Но эти реформы не только подорвали экономику СССР. Они создали предпосылки для развала СССР.

Во-первых, закон о собственности вопреки Конституции СССР передал права владения, пользования и распределения земель и ее недрами, растительным и животным миром Союзным республикам. Это был очень серьезный, хотя и никем не афишировавшийся шаг к обеспечению экономической независимости республик.

Во-вторых, широко обсуждавшаяся идея территориального хозрасчета внесла в сознание многих граждан представление о выгоде для проживания в той или иной республике. В нормальных условиях, когда все в жизни хорошо, желающих радикальных перемен немного. Но когда в течение нескольких лет происходят экономические ухудшения, люди начинают искать виноватых и выход из неблагоприятной ситуации. И тогда идеи националистов, якобы подкрепленные данными об экономической невыгодности пребывания в составе СССР, находят поддержку.

Правда, референдум, проведенный весной 1991 года, показал, что 2/3 граждан были против развала СССР. Но даже 1/3 поддерживающих идеи развала – это очень много. Такого бы безусловно не было, если бы люди понимали, что их ждут впереди еще худшие экономические условия, кровопролитие, потеря безопасности, социальной обеспеченности.

Сегодня, двадцать лет спустя, стало очевидным для всех непредвзято мыслящих, что от развала СССР экономически не выиграла ни одна из бывших республик. Именно поэтому сегодня на постсоветском пространстве начинаются интеграционные процессы.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Народное хозяйство СССР в 1985 году. М.: Финансы и статистика, 1986.
- 2 Иголкин А. А. Нефть, экономика и политика // Экономика и жизнь. 1993. № 3.
- 3 Берестов А. В борьбе с наркотическим злом // Наш современник. 2008. № 10.
- 4 Народное хозяйство СССР 1922-1972 гг. : статистический сборник. М.: Статистика, 1972.
- 5 Пичурин И. И. Предпосылки и последствия демонтажа социалистической экономики в России. Екатеринбург: УГТУ–УПИ, 2009. 357 с.
- 6 Ленин В.И. // Полное собрание сочинений. 5-е изд. М.: Политиздат, 1982. Т.41
- 7 Сообщение Госкомстата Российской Федерации: Социально-экономическое положение Российской Федерации в 1991 году // Газета «Экономика и жизнь». 1992. № 4.

Опубликовано в журнале «Экономика региона». 2012. № 1.

## **Изменение классификации форм собственности**

Традиционная классификация делит собственность на государственную и частную.

Согласно традиционной классификации, различие между частной и государственной собственностью состоит в том, принадлежит ли собственность всем гражданам страны (региона, муниципалитета) или их части. Считается, что неважно, насколько велика эта часть общества, представлена ли она одним человеком или сотнями тысяч собственников. Руководствуясь этим подходом, и частную индивидуальную, и корпоративную, и кооперативную, и коллективную собственность относят к частной собственности.

Посмотрим, насколько четким и оправданным является это деление.

Начнем с акционерных обществ, которые по упомянутой классификации, бесспорно, относятся к частной собственности. Известно, что есть очень крупные компании, количество акционеров которых приближается к миллиону, как, например, компания «Дженерал Моторс». Таких компаний, где количество акционеров исчисляется сотнями тысяч, множество. Таким образом, сегодня нередко количество владельцев компании, считающейся частной, приближается к численности населения небольших государств. Ведь если владельцами акций являются около миллиона человек, то с учетом членов их семей оказывается, что несколько миллионов человек пользуются дивидендами, получаемыми от этих акций. И благополучие нескольких миллионов человек в той или иной мере зависит от курса акций такой огромной компании. А несколько миллионов человек, это, как мы уже заметили, общность, сопоставимая по своим размерам с небольшим государством. Но мы увидим, что количество людей, получающих доходы от деятельности крупных компаний, на самом деле значительно больше, чем число акционеров и членов их семей. Дело в том, что в настоящее время наблюдается резкое увеличение доли акций, принадлежащих юридическим лицам: промышленным компаниям, связанным между собой деловыми отношениями, банкам, страховым, пенсионным и университетским фондам, сберегательным кассам и т.п.

Для примера рассмотрим японские кигесюданы, являющиеся по существу федерациями нескольких десятков крупных компаний. Их объединяет перекрестное владение акциями. Из 20-30 компаний каждая владеет лишь 0,5-1 % акций всех остальных, но группа в целом владеет достаточно внушительным пакетом акций каждой из компаний. Следовательно, когда руководители компаний, входящих в сюдан, принимают совместно какое-то решение, то можно не сомневаться, что оно будет реализовано. В этом случае выгода получателями от деятельности какой-то отдельной компании становятся, в определенной степени, акционеры всех остальных компаний, хотя они никогда, возможно, и не слышали о ее существовании и, конечно, никакого влияния на управление ею не оказывали.

Когда в качестве акционеров компании выступают такие юридические лица, как страховой или пенсионный фонды, вкладчиками которых являются миллионы человек или другие промышленные компании, акциями которых, в свою очередь владеют десятки или сотни тысяч человек, то очень трудно очертить круг собственников. Если исходить из того, что смысл отношений собственности заключается в присвоении собственниками части добавочного продукта, получаемого с применением средств производства, являющихся их собственностью, то совершенно ясно, что число физических лиц, выступающих собственниками, в такой ситуации может достигать миллионов. Они, собственники, не в том смысле, что имеют право распоряжаться собственностью, а в силу того, что через страховые, пенсионные фонды и т. п. получают какую-то, пусть ничтожную, но долю прибавочного продукта, создаваемого в компании, акционерами которой являются эти фонды. Еще запутаннее обстоит дело с количеством собственников, когда акционерами являются промышленные предприятия.

Кроме названных горизонтальных объединений, охватывающих, возможно, десятки миллионов собственников, есть еще вертикальные объединения, когда приобретаются контрольные пакеты акций в «дочерних» фирмах и достаточно большой пакет, чтобы оказывать влияние в «родственных» фирмах. И, наконец, государственные компании приобретают акции частных корпораций и наоборот. В этих случаях вообще невозможно определить численность собственников. Ясно только, что численность эта соизмерима с населением средних по размерам государств.

Все эти рассуждения о численности приведены нами с целью показать, что количество собственников, когда речь идет о крупных компаниях, далеко не всегда может быть критерием отнесения их к частной или общественной собственности. Нам кажется очень удачным определение, примененное профессором Б. Хоревым к таким взаимопересекающимся финансово-монопольным объединениям, как «анонимная собственность».

Действительно, почему собственность штата, земли или области считается общественной, хотя в этом регионе проживает несколько миллионов человек, а собственность гигантской компании «Дженерал-Электрик» или «Хитачи» – частной. И в том и в другом случае количество людей, извлекающих доход, достаточно велико, а во втором случае оно может быть и больше.

Мы так упорно рассуждаем о численности потому, что одним из недостатков общенародной собственности считается ее ничейность. Раз общая, значит, ничья, говорят ее противники, подразумевая при этом, что именно множество собственников – причина ничейности общенародной собственности. Но оказывается, что это множество может быть ничуть не меньше в том случае, когда собственность называется частной, если речь идет о крупной корпорации, а раз так, то и воспринимается она как ничейная.

О том, что акционерная собственность является не частной, а общественной, писал еще Маркс в «Капитале»: «его предприятия здесь

выступают как общественные предприятия в противоположность частным предприятиям. Это упразднение капитала как частной собственности в рамках самого капиталистического способа производства» [2, с. 479].

Это хорошо осознали современные китайские экономисты. Руководство КПК пришло к решению превратить «акционерную систему в основную форму общественной собственности и преобразовать госпредприятия в нормативную акционерную систему», как об этом пишет Г. Цаюлов в своей статье «Великая китайская конвергенция» [3].

Сейчас уже около 40 % собственности в КНР принадлежит акционерным обществам, в большинстве из которых значительная доля акций является государственной собственностью. Только ключевые 1000 предприятий остались непосредственно в государственной собственности. Но ни у кого не возникает сомнений, что большая часть собственности является общественной, а не частной.

Полагать, как это делают сторонники превращения государственной собственности в акционерную, что в результате этого процесса появится хозяин, нет оснований. Эти ожидания беспочвенны, если дело касается промышленных предприятий, которые в силу объективных причин вынуждены объединяться в крупные компании, концерны, финансово-монополистические группы.

Чувство личной заинтересованности в судьбе предприятия и сознание способности повлиять на его дела формируются только на предприятиях небольших размеров соответственно с небольшим количеством собственников, рискующих в случае неудачи своим состоянием. Когда сопоставляются такие формы собственности, как частная индивидуальная или партнерская с общенародной, то такой критерий, как количество собственников, оправдан. Когда по этому критерию сравнивают акционерные компании, он бессмысленен. Степень обобществления настолько велика, что собственность становится анонимной – невозможно определить круг владельцев. Заявить, что ею владеет часть общества, и на этом основании отнести ее к частной невозможно, если пытаться быть последовательным.

Очевидно, отличать частную собственность от общественной следует не по количеству собственников, а по степени их влияния на ее использование и по степени ответственности за результаты использования.

Й. Шумпетер в «Теории экономического развития» дал следующее определение: «Капитализм характеризуется тремя чертами: частным владением физическими средствами производства, частными прибылями и частной ответственностью за убытки и созданием средств платежа – банкнот и депозитов частными банками» [4, с.30]. В контексте рассматриваемого вопроса о различии между общественной и частной собственностями в этом определении Й. Шумпетера ключевыми являются слова о частных прибылях и ответственности за убытки.

Главным признаком классической частной собственности мы предлагаем считать совмещение ее владельцем функций собственности и управления. Не



столь важно, один это собственник или их несколько, т. е. идет ли речь об индивидуальной или партнерской собственности. Важно, что, принимая решения, управляющий рискует своим, а не чужим капиталом. И потому в такой фирме действительно есть хозяин – предприниматель. Именно это условие – персональную ответственность за риск принимаемых решений – Людвиг Эрхард считал вообще оправданием частной собственности [5]. Гэлбрейт предложил именовать совокупность предприятий с такой формой собственности рыночной системой. Какими же достоинствами обладают эти предприятия, что дает им возможность выжить в конкурентной борьбе с гигантскими корпорациями? Первым достоинством является динамичность. Малое количество сотрудников не требует сложной организации, и поэтому взаимоотношения могут легко перестраиваться при изменяющейся ситуации. Отсутствие нескольких уровней управления способствует быстрому прохождению информации снизу вверх и сверху вниз. Это качество очень важно, когда надо приспосабливаться к многообразию требований в пространстве и времени. Так, например, в сфере услуг, розничной торговли приходится считаться с различными вкусами, перепадами настроений клиентов. Динамичность является еще более необходимой, когда приходится приспосабливаться к быстро меняющимся во времени требованиям науки и техники.

Вторым достоинством является личная заинтересованность руководителей в успехе. Если для техноструктуры успех – это условие служебного роста, повышенной оплаты, то здесь это вопрос существования. Поэтому отдача умственной энергии, времени у руководителей-собственников максимальная.

В-третьих, руководитель-собственник, имея право принятия решений без согласования с кем-либо, принимает их быстрее. Поэтому малые предприятия не только способны быстро маневрировать, но и раньше приступают к маневру.

Но есть у малых предприятий и слабые стороны, ограничивающие сферу их эффективного функционирования.

Во-первых, это высокие издержки. Невозможность глубокого разделения труда в пределах малой фирмы и нецелесообразность использования дорогостоящей современной техники из-за малых объемов производства приводят в большинстве случаев к превышению издержек на единицу выпускаемой продукции в малом бизнесе по сравнению с крупными корпорациями.

Во-вторых, это невозможность воздействовать на окружающую среду. Если крупные корпорации способны осуществлять маркетинг, в том числе влиять на потребности, на цены, то малые фирмы этой возможности лишены. Они полностью зависят от окружения. Общество капиталистических стран восхищается частником, его свободомыслием. Его прославляют как опору демократии. Но это вовсе не так. «Живя вне организации, он, как считают, наслаждается независимостью от дисциплины организации. Никто не отдает ему приказаний, никто не присматривает, как он работает. Он может прямо

смотреть в глаза любому человеку. Остается незамеченным, что часто это только осторожность, конформизм, угодливость, даже раболепство человека, что благополучие находится во власти покупателей», – говорит Гэлбрейт по этому поводу [6, с.108].

Остается добавить, что частник находится также и во власти банков, чиновников, муниципалитетов, различных инспекций и т. п. Мелкий предприниматель на самом деле гораздо менее свободен, чем наемный работник, ибо последний получает указания только от одного производственного начальника и только в области технологии и производственной организации. А владелец мелкой фирмы имеет десятки, а то и больше сотни связей, и везде он подчинен. Немецкие исследователи зафиксировали, что для открытия частного пансионата надо получить больше ста разрешений. И даже владелец частного пассажирского автобуса связан множеством правил, инструкций. Достаточно, чтобы в муниципалитет на него поступило несколько жалоб за нарушение расписания, чтобы лишиться лицензии. Владелец магазина, раньше времени закрывший магазин, рискует быть оштрафованным, а при повторных нарушениях лишится лицензии. Поскольку любой действующий человек всегда нарушает какие-то незыблемые инструкции, да еще и по компетентности в узком вопросе предприниматель уступает чиновнику-специалисту, то в зависимом положении находится он – предприниматель. Можно ли считать все эти правила, инструкции ненужной регламентацией? Нет. Потому что нельзя жить в обществе и быть свободным от него.

Полная экономическая свобода частнособственнических предприятий, проповедуемая некоторыми нашими учеными, нигде в мире не существует.

В-третьих, мелкие фирмы подвергаются эксплуатации со стороны крупных корпораций. Крупные корпорации эксплуатируют работников мелких фирм по нескольким направлениям. Как продавцы они назначают цены, обеспечивающие им приемлемый уровень прибыли, не считаясь с тем, устраивают ли эти цены покупателей. Будучи монополистами, они в состоянии диктовать свои цены. Этот факт подтверждают даже такие последовательные поклонники чисто рыночной экономики, как Самуэльсон, Макконнелл, Фридман. Как покупатели продукции малых фирм они тоже диктуют им свои цены, почти всегда существенно заниженные.

Так, В. Цветов приводит факты, когда «Тойота», покупая отдельные комплектующие изделия, в 1,5-2 раза занижала цену по сравнению с той, которая была проставлена в ее спецификациях [7]. Будучи заинтересованными в гарантированном сбыте своей продукции, который обеспечивают мелким фирмам корпорации своими большими заказами, первые соглашались на кабальные условия по ценам. Хозяева мелких предприятий вынуждены урезать зарплату своим работникам и сами удовлетворяются незначительной прибылью. По выражению Гэлбрейта, мелкий предприниматель прибегает к самоэксплуатации и эксплуатации своих рабочих, чтобы выжить. Средняя заработная плата работников мелких фирм в США, по его данным, на 15-20 %

ниже, чем в крупных корпорациях. Аналогичные данные можно найти по Японии и западноевропейским странам. Причина такой дискриминации, а точнее эксплуатации работников малых фирм, состоит не только в навязывании корпорациями цен, превышающих общественно необходимые затраты при продаже и заниженных при покупке, но и в разных условиях заключения соглашений об оплате между хозяином и наемными работниками в мелких фирмах и между менеджерами корпораций и профсоюзами. В первом случае, как правило, рабочие не объединены в профсоюзы и поэтому не могут противостоять хозяину как партнеры по переговорам. Он может диктовать им условия. Но он не только может тормозить рост зарплаты, он вынужден это делать, поскольку переложить возросшие в связи с повышением зарплаты издержки на покупателя, как это делают корпорации, он не способен. Таким образом, мелкий предприниматель зачастую не столько сам эксплуатирует своих работников, сколько является орудием эксплуатации в руках крупной корпорации, которая присваивает себе часть труда работников рыночной системы. Сами мелкие предприниматели при этом нередко оказываются тоже эксплуатируемыми. Их доход в пересчете на час работы оказывается зачастую ниже почасовой заработной платы их же наемных работников, поскольку работают они сверхурочно. Так, многие фермеры работают в среднем по 12 часов. Такие неравные условия оплаты приводят к тому, что привлекать квалифицированных специалистов, вкладывать средства в дальнейшее повышение их квалификации малые фирмы не в состоянии. А это, в свою очередь, сказывается на техническом уровне производства.

В-четвертых, малые предприятия имеют меньше возможностей для проведения рискованных реконструктивных мероприятий. Крупная компания, располагающая большими капиталами, может поочередно расходовать их на реконструкцию отдельных участков. Риск, связанный с неудачей, считается допустимым, так как не грозит крахом компании. В малой фирме капиталов для проведения серьезной реконструкции недостаточно. Они вынуждены брать средства в кредит, и в случае неудачи расплачиваются своим существованием. Поэтому получается, что хозяин-частник имеет право рисковать, поскольку ему не надо получать чьего-то разрешения. Но ему рисковать гораздо опаснее, и потому он к риску менее склонен. Да и банки, предоставляющие ссуду, требуют серьезных обоснований. В итоге малые предприятия по техническому оснащению, как правило, отстают.

Мы так подробно остановились на слабых сторонах частной собственности, которая, по нашему мнению, в большинстве случаев тождественна малому предпринимательству, не для того, чтобы говорить о ее нежизнеспособности, а для того, чтобы показать, что она нуждается в защите и поддержке со стороны государства, т. к. она нужна обществу.

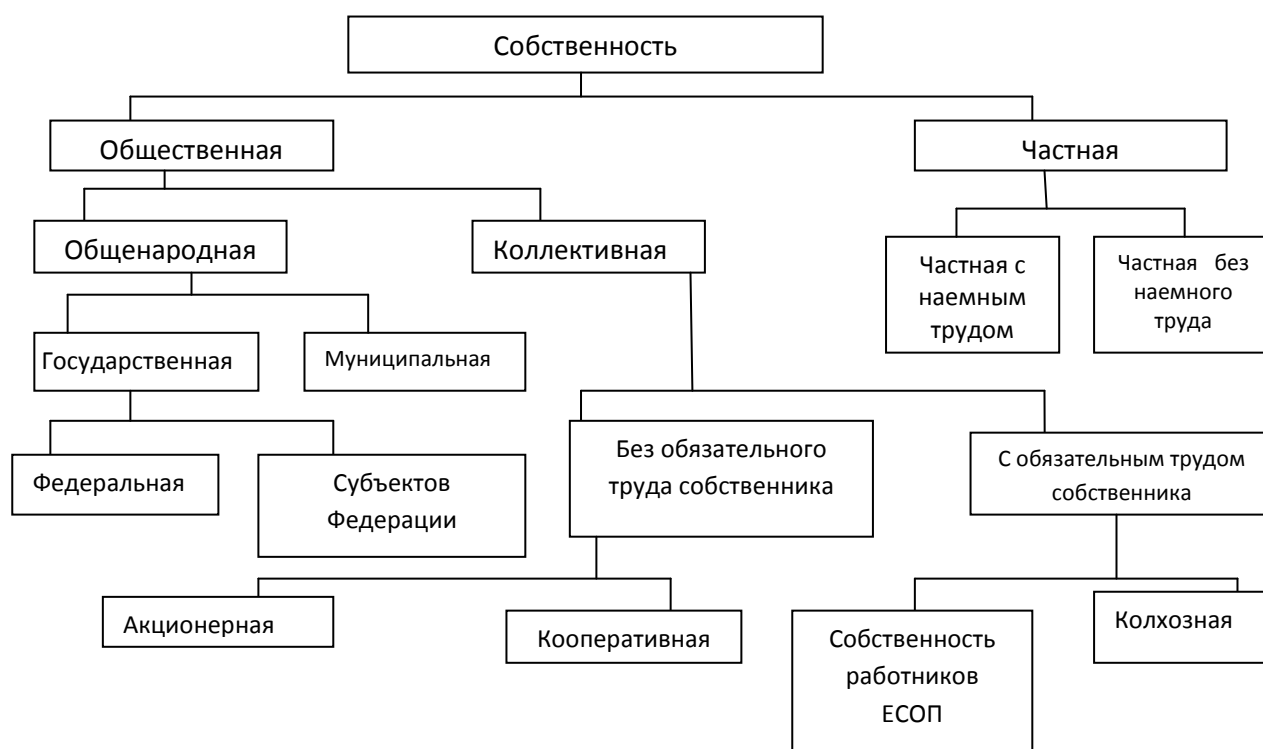
Во-первых, в планирующей системе (терминология Гэлбрейта), производящей продукцию массового производства, а также серийную и индивидуальную для промышленных предприятий, частный капитал все больше и больше находит место в качестве малых предприятий, являющихся

поставщиками крупных компаний, своего рода «сателлитов» крупных компаний. В качестве примера мы уже приводили «Тойоту», у которой около 25 тысяч таких поставщиков. Они подвергаются эксплуатации со стороны «Тойоты», но зато получают от нее гарантированные заказы и финансовую поддержку для инноваций [7].

В связи с тенденцией к децентрализации производства, характерной для последних десятилетий, частный капитал все больше внедряется в планируемую систему через малые предприятия, стремительный рост числа которых в последнее время отмечается многими экономистами. Автор более подробно изложил свое понимание о роли малого бизнеса в постиндустриальной экономике в соответствующей публикации [8].

Таким образом, можно констатировать, что и общественная и частная собственность имеют достойные перспективные сферы применения, свои достоинства и недостатки.

Автор в опубликованной в 2001 году статье изложил свое мнение о правильной классификации форм собственности [9], которое схематично изображено на нижеприведенном рисунке.



Классификация форм собственности

Общественная собственность в отличие от частной управляется не собственниками, а наемными работниками – техноструктурой, пользуясь терминологией Гэлбрейта. Эти наемные работники могут иметь какую-то долю собственности (например, пакет акций в акционерном обществе). Но не доходы

от этой доли собственности определяют их благополучие, а вознаграждение за управленческую деятельность. Это роднит техноструктуру предприятий, принадлежащих государственной и акционерной собственности.

В предлагаемой классификации используется следующая трактовка терминов.

Общественная собственность принадлежит индивидам по праву гражданства, места жительства.

Это государственная собственность. Государственная собственность в федеративном государстве может подразделяться на федеральную собственность и собственность субъектов Федерации. Для того чтобы пользоваться результатами функционирования общественной собственности, индивид ничего не должен совершать. Ему достаточно быть гражданином страны и проживать в той или иной местности. Государственная и муниципальная собственность может распространяться на предприятия полностью или частично (акционерное предприятие, часть акций которого принадлежит государству, штату, муниципалитету).

Эволюция отношений собственности заключается, по нашему мнению, в том, что все чаще крупные общественно значимые компании будут становиться полностью или частично общественными.

Понятие «коллективной собственности», в нашей трактовке, относится ко всем компаниям, где множество индивидов получает какую-то долю прибавочного продукта, создаваемого компанией, не по праву гражданства, а по праву добровольного вноса в капитал. Множество может быть сколь угодно большим, но участие в нем обязательно определяется личным материальным вкладом собственников.

В коллективной собственности могут быть гигантские корпорации, когда число индивидов, извлекающих доход, трудно определить (анонимная собственность). Могут быть предприятия мелкого и среднего бизнеса. Объединяющий их признак: с одной стороны, право собственности основано не на принадлежности к стране или территории, а на личном вкладе; с другой стороны собственник не один, а множество, ибо когда один, то это подлинная частная собственность.

Коллективную собственность предлагается делить на два вида:

1. Коллективная собственность, когда собственники не обязаны являться работниками предприятия, но извлекают доход от его деятельности. Это всевозможные акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, товарищества и т. п. Акционеры могут и работать на предприятии, но это не обязательно, несущественно.

2. Коллективная собственность, когда собственниками являются работники предприятия, как ЕСОП в США и других странах или колхозы в нашей стране. Исследователи коллективной собственности работников отмечают ее высокую эффективность в сфере мелкого и среднего бизнеса, поскольку работники лично заинтересованы в результатах. Они осознают, что работают на себя и в то же время, благодаря небольшим размерам предприятия,

достаточно компетентны, чтобы принимать участие в управлении. Они не только осознают себя хозяевами, но и способны быть ими.

К частной собственности в предлагаемой трактовке относятся только те предприятия, собственники которых фактически управляют ими. Это, в основном, предприятия малого бизнеса. Они могут использовать наемный труд, а могут обходиться и без него.

Если принять предлагаемую классификацию, то становится очевидным, что частная собственность не является основой постиндустриальной экономики. Она играет важную роль, но не является главенствующей.

Относительно различия между государственной и коллективной (в том числе акционерной) собственностью, то оно, как мы уже отметили ранее, заключается не в количестве собственников, а в целях хозяйствования. Расхожее мнение о том, что акционерная собственность эффективнее, не более чем миф, который опровергается успешным многолетним существованием таких гигантских государственных компаний, как «Рено», «Фольксваген», «Фиат». Откуда же взялся этот миф? Дело в том, что есть целый ряд сфер хозяйствования, которые в принципе не могут быть высокорентабельными: дороги, порты, атомные и гидроэлектростанции. Их вынуждено брать на себя государство, потому что без них, этих по определению низкорентабельных компаний, не может существовать народное хозяйство. А потом, сравнивая рентабельность государственных и акционерных компаний, говорим, что последние более рентабельны. Путают причину со следствием. Кроме того, государственные компании, при правильном управлении ими, нацелены на наиболее экономичное удовлетворение потребностей граждан, что соответствует концепции устойчивого развития. А акционерные общества, к сожалению, зачастую нацелены на получение максимальной прибыли, чего они добиваются выгодным им увеличением цен, пользуясь своим монопольным или олигопольным положением. Это, естественно, повышает их рентабельность и создает впечатление об их более высокой эффективности. На самом деле по рациональности расходования ресурсов государственные предприятия ничуть не уступают акционерным. Это подтверждается российским опытом акционирования государственных предприятий. Практически на всех этих предприятиях издержки в натуральном выражении увеличились после акционирования (энергетика, нефтедобыча, металлургия).

Если руководствоваться концепцией устойчивого развития, предполагающей экономное расходование всех видов ресурсов и уменьшение вредного воздействия на окружающую среду, то государственная собственность во многих случаях окажется предпочтительной.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Хорев Б. В чем суть тупика // Народная правда. 1992. № 4.
- 2 Маркс К. Капитал. М.: Изд-во политической литературы, 1979. Т. III, кн. III, ч. I. 508 с.
- 3 Цаюлов Г. Великая китайская конвергенция / Г. Цаюлов // Вопросы экономики. 2010. № 11. С. 133 – 141.
- 4 Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Изд-во Прогресс, 1982. 451 с.
- 5 Эрхард Л. Благосостояние для всех. М.: Начало – Пресс, 1991.
- 6 Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1990.
- 7 Цветов В. Пятнадцать камней сада Реендзи. М.: Политиздат, 1986.
- 8 Бурмистров П. Чудо японское // Журнал «Русский репортер». 2012. №12. С. 25-32.
- 9 Пичурин И.И. Малый бизнес – составляющая планирующей системы в постиндустриальной экономике // Журнал экономической теории. 2012. № 2.
- 10 Пичурин И.И. Новая классификация форм собственности постиндустриальной экономики // Русский экономический вестник. Екатеринбург, 2001.

## **5. ИЗМЕНИВШАЯСЯ РОЛЬ НАУКИ В РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ**

### **Роль науки в социализации экономики**

Называя современную экономику постиндустриальной или информационной, ученые, использующие эти термины, стремятся обозначить тем самым разное соотношение между ролью средств производства и ролью знаний раньше и теперь.

Раньше, на этапе механизации труда, главным фактором, определяющим производительность труда, а следовательно, и уровень благосостояния общества, было количество накопленных средств труда и уровень их усовершенствования. Об уровне развития общества судили по его фондовооруженности, возмставшей особенно быстро в конце XIX и первой половине XX века. Конечно, рост знаний в обществе и квалификация работников и тогда способствовали совершенствованию средств производства и повышению эффективности их использования. Но главным было накопление средств производства. Англия, Германия, США лидировали в начале века, потому что имели в наличии больше заводов, фабрик, железных дорог и т. п., чем другие страны. СССР смог за короткое время догнать их потому, что сосредоточил в 20-30-х годах XX в. все ресурсы на создание индустриальной базы.

По мере завершения замены ручного труда машинным снижался темп роста фондовооруженности. Автоматизация и создание специализированных комплексов машин, которыми характеризовались 60-80-е годы XX века, требовали меньшего приращения стоимости средств производства, но зато возрастала роль знаний. Именно поэтому во второй половине XX века появился термин «научно-технический прогресс».

Сейчас наша цивилизация вплотную подошла к новому этапу, который должен характеризоваться новой ролью знаний. Это этап, о котором прозорливо писал Маркс 130 лет назад, что наступит время, когда человек научится преобразовывать природные процессы в промышленные.

Такое использование природных процессов в промышленных целях не требует увеличения средств производства, а требует значительного роста знаний.

Чтобы получать электроэнергию за счет сжигания угля, требуется огромное количество техники и сооружений для добычи угля, транспортировки его, преобразование тепловой энергии в электрическую и, наконец, для транспортировки последней к месту потребления. Для того чтобы получить энергию путем преобразования световой энергии в электрическую, не требуется этих циклопических сооружений. Этот процесс ближе к природному, но чтобы научиться осуществлять его, потребуется гораздо больше знаний. Переход к таким, условно назовём их «более природным процессам», обусловлен не только их более высокой эффективностью, но и ресурсными и экологическими



ограничениями, все более жестко определяющими направление развития цивилизации.

На этом новом этапе более широкого использования природных процессов научные знания становятся главным ресурсом. Но научные знания, как опять же справедливо предсказывал Маркс, не могут находиться в частной собственности. Следовательно, возрастание роли науки ведет к снижению возможности использования частной собственности.

Остановимся с позиций наших современных реалий на том, действительно ли был прав Маркс, утверждая, что знания не могут находиться в частной собственности. Ведь у нас так модно стало сейчас говорить об интеллектуальной собственности и ее возрастающей роли.

Возьмем сначала общетеоретические знания. Их держать в частной собственности невозможно, так как прекратился бы научный обмен и обучение новых поколений. Опыт США и СССР показал, что все попытки засекретить научные открытия имели очень ограниченный результат при огромных затратах на соблюдение секретности. Все равно в той или иной форме теоретические разработки становились известными.

Теперь рассмотрим изобретения, которые могут быть защищены патентом и, вроде бы тем самым превращаются в собственность держателей патента. Те, кто знаком с практикой патентования, знают, как изощренно научились обходить патенты. Автор данной статьи является заслуженным изобретателем РСФСР и обладателем 75 авторских свидетельств, так что имеет возможность судить о способах определения патентной чистоты не понаслышке. Зачастую важно узнать, что тот или иной процесс или машина существуют. А уже найти конкретные решения в большинстве случаев удастся, даже не прибегая к промышленному шпионажу. И не составляет труда запатентовать эти, по существу заимствованные решения так, чтобы они формально отличались от подлинника. Мы не хотим сказать, что патентование лишено смысла. Оно просто далеко не так надежно защищает интеллектуальную собственность, как кажется непосвященным. Знание технологии, методов организации вообще свободно уходит от фирмы вместе с работниками, перешедшими на работу в другую компанию.

Всеобщая компьютеризация и создание международных компьютерных сетей сделало перетекание информации еще более вероятным. Так что возможность удержать информацию, извлекать из обладания ею пользу или продавать ее становится все менее осуществимой. Если во времена Маркса возможность сохранить знания в тайне представлялась проблематичной, то сейчас, по нашему мнению, это становится еще менее вероятным.

Мы сейчас не останавливаемся на том, полезно ли для общества содержание знаний в частной собственности. Это отдельный и очень интересный вопрос. Мы хотим показать, что в большинстве случаев сохранение в частной собственности знаний просто маловероятно. Именно общедоступность знаний постепенно превращает их в общественную собственность. Но если главная производительная сила общества постепенно становится общественной собственностью, то это означает, что экономика социализируется. Причем происходит это в силу действия объективных

закономерностей развития и потому неотвратимо. Было бы нелепо утверждать, что никакой продукт умственного труда не может сохраниться в частной собственности. Художественные произведения, какие-то рецепты, вообще все то, что создается не с помощью общетеоретических познаний и не может поэтому быть повторено кем-то другим, наверное, еще долго сможет оставаться в частной собственности. Но не эти результаты умственного труда определяют развитие экономики. А те, которые определяют развитие производительных сил, становятся все более общедоступными и потому перестают быть частной собственностью. Не случайно, что некоторые развитые страны все больше приходят к пониманию необходимости общественного финансирования науки и высшего образования. Именно при таком подходе к финансированию науки и высшего образования обеспечивается их наиболее быстрый рост, потому что частные компании все меньше склонны вкладывать деньги в то, что потом не будет им принадлежать – в теоретические знания и квалификацию населения. И это логично. Общественное богатство должно создаваться обществом. Но чтобы общество имело средства для развития науки – общественного богатства, оно вынуждено будет все большую часть прибавочного продукта забирать у частных компаний в виде налога. И это будет оправдано, так как именно достижения науки будут определять возрастание прибавочного продукта. Возрастание доли прибавочного продукта, отторгаемой у частных компаний обществом, есть ничто иное, как движение в сторону социализма.

Опубликовано в материалах региональной научно-практической конференции «Формы и методы государственного регулирования социально-экономического развития региона». Екатеринбург: УРО РАН, 1999.

## **Сопоставление роли инноваций и непрерывного совершенствования в развитии российской экономики**

Среди экономистов, хозяйственных руководителей, политических деятелей широко распространено убеждение, что в пору научно-технического прогресса главным направлением развития являются инновации. Но поскольку инновации невозможны без инвестиций, то свою главнейшую задачу все упомянутые категории деятелей видят в изыскании возможностей привлечения инвесторов, создании привлекательного инвестиционного климата. Достаточно вспомнить, с каким простодушным гостеприимством в 90-е годы XX в. были распахнуты двери перед потоком иностранных специалистов, в том числе и представителей корпуса мира, изучавших нашу технологию, новейшие разработки, особенно в оборонных отраслях, якобы, с целью установления возможностей инвестирования в развитие наших предприятий. Собрав богатейшую информацию, потенциальные инвесторы больше не напоминают о себе. Но мы не перестаем надеяться на внешних инвесторов, которые помогут нам обновить стареющие морально и физически основные производственные фонды и внедрить современные технологии. И еще при этом удивляемся, почему эти самые западные инвесторы вкладывают огромные средства в экономику идеологически чуждого им коммунистического Китая и упорно не хотят вкладывать их в экономику демократической России.

Этот вопрос о причине нежелания иностранных инвесторов вкладывать деньги в экономику России будет рассмотрен чуть позже, а сейчас хотелось бы отметить, что наряду с инновационным направлением развития существует и другое направление – непрерывное совершенствование, получившее в мировой экономической литературе название «кайдзен». И что достаточно богатые страны, такие как Япония, США, не нуждающиеся во внешних инвестициях для инноваций, все больше и больше уделяют внимание этому направлению в силу его очень высокой эффективности. У нас же, как кажется автору этой статьи, о «кайдзен» знают и говорят очень мало, хотя в последнее время появились прекрасные переводные работы Масаки Имаи на эту тему [1,2].

«Есть два подхода к решению проблем. Первый предусматривает инновацию – применение новейших дорогостоящих технологий, например высокопроизводительных компьютеров, а также вложения значительных денежных средств. Второй использует такие инструменты, как здравый смысл, контрольные листки и методы, не требующие больших затрат. Этот метод называется «кайдзен», – говорит Имаи [1, с.22].

Известно, что само название метода «кайдзен» японского происхождения и означает дословно перемены к лучшему. «Кайдзен» входит составной частью в японские методы управления, получившие всемирное признание, и включает в себя целый комплекс приемов по изучению на каждом рабочем месте возможностей повышения эффективности и создание мотивации, вовлекающей

весь персонал, начиная с рядовых исполнителей, в процесс творческого выявления и реализации этих возможностей. Кстати, признавая огромную роль японских менеджеров в формировании «кайдзен», следует напомнить, что в нашей стране еще в 50-60-х годах прошлого века было очень широко распространено движение по выявлению резервов. И уральские ученые-экономисты, такие как Пруденский Г.А., Ганштак В.И., Радукин В.П., Коновалов Л.А., внесли существенный вклад в теоретическую разработку этого подхода. Конечно, тогда был другой инструментарий, но обоснование значимости и возможностей непрерывного совершенствования было убедительно представлено еще тогда.

К сожалению, это направление, хорошо использовавшееся в те времена, когда в социалистической экономике в качестве главного критерия экономической эффективности выступало снижение себестоимости, после перехода на прибыль в качестве главного критерия успеха, постепенно перестали применять.

Прибыль легко было наращивать, добиваясь более высоких цен, что при слабой конкуренции и достаточно монополизированном производстве не сложно было осуществить. Этот путь и выбрали тогда многие предприятия. Вместо того чтобы снижать издержки, как это были вынуждены они делать в пору верховенства критерия снижения себестоимости, перешли к наращиванию цен, потеряв интерес к снижению издержек и, естественно, к изысканию резервов. Постепенно экономика становилась все более затратной. Реформирование экономики в 90-х годах XX в. не только не снизило ее затратности, но, наоборот, резко повысило ее. Оказалось, что приватизация крупных промышленных предприятий, замышлявшаяся как метод повышения эффективности производства, не только не привела к ожидаемому результату, но дала прямо противоположный результат. О причинах такого эффекта автор писал в работе «Об эффективности приватизации крупных промышленных предприятий в России» [3].

Убедительные цифры, подтверждающие возрастание удельных затрат по приватизации, приведены в работе Глазьева, Кара-Мурзы, Батникова [4].

Так, например, в электроэнергетике до ее реформирования удельный расход условного топлива в один отпущенный киловатт электроэнергии составлял в 1980 г. 312-314 грамм. Это был наилучший результат среди развитых стран. Мы расходовали на 10-15 % меньше, чем США, Франция, Японии. В 2002 году удельный расход возрос на 30 %, и теперь топливопотребление в производстве электроэнергии у нас хуже, чем в других странах. Производительность труда при этом снизилась в 2002 году по сравнению с 1990 г. в электроэнергетике в 2,2 раза. Зато цены растут, раскручивая инфляцию во всей экономике России, и руководство РАО ЕЭС постоянно говорит о необходимости инвестиций для обновления оборудования как о главной причине роста цен.

Бесспорно, обновление необходимо, но почему на действующем оборудовании надо работать хуже, чем 15 лет назад. Аналогичный

рост расточительности наблюдается и в нефтедобывающей промышленности. В 1988 г. на одного работника, занятого в отрасли, приходилось 4,3 тыс. т добытой нефти, а через 10 лет только 1,05 тыс. т, и только в 2001 году добыча на одного работника поднялась до 1,2 тыс. т. Правильно пишут авторы «Белой книги»: «расчленение большого государственного Концерна и передача самой рентабельности российской промышленности в частные руки привели к падению эффективности производства примерно в 4 раза» [4, с. 150].

Почему же происходит это чудовищное повышение издержек даже в самых благополучных отраслях?

Во-первых, в силу снижения компетентности руководства этих отраслей. Новые собственники, как правило, неплохо разбираются в финансовых вопросах и очень слабо знают суть производства.

Во-вторых, отчуждение работников от результатов труда достигло гораздо большего уровня, чем это было ранее. Работники не считают полезным для себя экономично работать.

В-третьих, возможность наращивать прибыль за счет повышения цен приводит к снижению заинтересованности менеджмента и новых хозяев в кропотливой, тяжелой работе по снижению издержек.

В-четвертых, непрерывный рост цен на потребляемое предприятиями сырье, материалы, комплектующие изделия, маскирует рост расхода этих ресурсов в натуральном выражении. Это становится очевидным только при очень тщательном анализе.

***В итоге можно утверждать, что в большинстве отраслей народного хозяйства за годы застоя, а потом бездарного реформирования накопились огромные резервы для снижения издержек, которые могут быть выявлены и реализованы с использованием методологии «кайдзен».***

И уж если в развитых странах, в которых снижению издержек в отличие от нас всегда уделяли должное внимание, это направление в последние годы пользуется большей популярностью, то при наших накопившихся в силу ранее описанных причин резервах было бы непростительно не использовать «кайдзен». В чем же его принципиальное отличие от тех методов сбережения, которые всегда использовались в США и других странах с рыночной экономикой? Прежде всего в том, что раньше возможности снижения издержек искала техноструктура. Теперь потери, не являющиеся неизбежными (муда по-японски), ищут прежде всего исполнители на рабочем месте (гемба). Отсюда и название «Гемба кайдзен», что означает непрерывное совершенствование на рабочем месте. Оно вовсе не противоречит инновациям, но позволяет от каждой инновации выжать максимум полезного. Эти два направления дополняют друг друга, но внимание к «кайдзен» на Западе объясняется тем, что ранее возможности, скрытые в привлечении исполнителей к эволюционному совершенствованию, не были столь очевидны.

У нас же пока все внимание сосредоточено только на инновациях и поиске необходимых для их финансирования инвестиций. Сегодня почти каждый руководитель компании, когда речь идет о повышении ее

конкурентоспособности, заявляет, что ему для этого необходимы инвестиции. А поскольку в большинстве случаев взять их неоткуда, особенно когда речь идет о предприятиях обрабатывающих отраслей, то он считает себя вправе мириться с существующим положением дел.

Но почему же деловые круги стран, так восторженно приветствовавшие развал социалистической системы хозяйствования и переход нашей страны к рыночной экономике, не спешат вкладывать деньги в ее развитие?

Потому что они умеют считать деньги. Они хорошо знают, что создание одного и того же производства в России и Китае или любой другой стране в Юго-Восточной Азии по совершенно объективным принципам будет значительно дороже в России.

У Кара-Мурзы в работе [5] приведены интересные цифры. «У нас в целом любой объект выходит в 2-2,5 раза дороже, чем в Европе, и в 5-6 раз дороже, чем в Юго-Восточной Азии. И для любого инвестора это очевидно из самого краткого бизнес-плана» [5, с.522].

И стоит объект у нас дороже не в силу нашей бесхозяйственности, расточительности или некомпетентности, как может подумать неподготовленный читатель. Нет. Дело в природных условиях, о чем очень убедительно еще 10 лет назад писал профессор Хорев [6].

«Взяв глобус, попробуйте посмотреть на наш бывший Союз, на современную Россию как бы с полюса (разумеется, Северного). Вы увидите страну, почти вплотную прилегающую к полюсу, расположенную как бы «на плешке» планеты. На аналогичных широтах в Южном полушарии – моря – океаны. На противоположном для нас американском континенте – ледяная пустыня. А у нас, собственно в России 150 миллионов человек, по сути, являются приполярным населением» [6, с. 5].

Наши экономисты-реформаторы, видимо, плохо знают экономическую географию. «Нередко нас сравнивают с Канадой, но ведь основной людской массив последней расположен на широтах, равнозначных у нас полосе от Крыма до Киева. Дальше людская пустыня. Если брать нынешнюю Россию, оставшуюся после уничтожения СССР, то ее большая часть лежит севернее основного массива Канады» [6, с.24].

Как же природные условия влияют на стоимость инвестиционных проектов и на эффективность функционирования построенных предприятий?

Начнем со зданий и сооружений. В Европе производственные корпуса зачастую вообще не отапливаются или отапливаются местными источниками (отопительными агрегатами). Это оказывает влияние на конструкцию зданий и, конечно, их стоимость. У нас здание строится с учетом снеговой нагрузки на крышу. Соответственно рассчитывается конструкция крыши, кровли, стропил, стеновых панелей. Колонны получают мощными, соответственно фундаменты – глубокими и т. д. Если там стены зачастую из гофрированного алюминия, то у нас это обязательно теплоизолирующие панели. Создается система отопления. Все это стоит денег. Все коммуникации тоже должны строиться с учетом перепада температур от зимы до лета, составляющие 70-90 .

Ведь мало того, что наша страна расположена в высоких широтах. Она не обогревается теплыми водами, как та же Скандинавия обогревается Гольфстримом. Климат у нас резко континентальный. Это сказывается на единовременных инвестициях в период сооружения объектов. Но ведь и текущие издержки в России значительно выше из-за этих же природно-климатических условий.

Во-первых, выше затраты энергетические. Очень часто у нас в экономической литературе пишут о том, что энергозатраты в России на единицу национального продукта на 30 % выше, чем в Европе, объясняя это расточительностью или устаревшими технологиями. Обе эти причины действительно имеют место, но ведь не только в них дело. Необходимость отопления с сентября по май всех объектов – и производственных, и жилых – разве не обуславливает повышение расходов.

Во-вторых, выше затраты транспортные. Причем они выше и потому, что расстояния неизмеримо больше, и потому, что дороги, находясь в условиях несопоставимого ни с одной другой страной климата, быстрее разрушаются, 6 месяцев в году заметаются снегом и т. п.

В-третьих, затраты на воспроизводство рабочей силы объективно должны быть большими вследствие необходимости более калорийного питания при низких температурах, затрат на теплую одежду, отопление жилища.

В итоге даже при одинаковом уровне технологии и организации текущие издержки в России неизбежно выше, чем в других странах.

Естественно, что при больших единовременных инвестициях и более высоких текущих издержках срок окупаемости любого проекта в России становится гораздо более продолжительным, если только это не проекты в добывающих отраслях, где дешевизна ископаемых ресурсов может перекрыть те негативные факторы, о которых мы говорим.

Вот почему не торопятся западные инвесторы вкладывать средства в предприятия обрабатывающих отраслей. Они согласны вкладывать их в добывающие отрасли и торговлю, обрекая нас на участь сырьевого придатка Мирового рынка. И здесь не на кого обижаться. Это законы рынка, в который мы с таким энтузиазмом стремимся включиться. Они вкладывают деньги в те проекты, которые сулят наибольшую окупаемость.

Финансировать инновации за счет долгосрочных кредитов российских банков невозможно при тех высоких ставках, которые сегодня имеют место.

В итоге инвестиции в основной капитал отраслей, производящих товары в сопоставимых ценах, снизились по сравнению с 1990 годом более чем в четыре раза [5, с.525].

Трудно не согласиться с бывшим председателем Центробанка РФ С. Алексашенко, который в 2000 году отмечал: «Благоприятная внешняя конъюнктура, казалось бы, дает России уникальный шанс – резко увеличить национальные сбережения и профинансировать технологическое обновление производства. Но этот шанс остается исключительно гипотетическим – российский капитал предпочитает искать себе пристанище за границами страны,

интенсивность потоков капитала из России не только не снижается, но и, напротив, возрастает» [5, с.525].

Как можно рассчитывать на то, что иностранные инвесторы пойдут в российскую экономику, если российские инвесторы не идут в нее. Если даже российское правительство предпочитает вкладывать накопленные средства (стабилизационного фонда) в иностранные малоприбыльные ценные бумаги, а не в свою экономику.

***Учитывая изложенное, приходится признать, что при всем понимании важности и полезности инноваций это направление развития для многих предприятий, особенно обрабатывающих отраслей, на сегодня остается маловероятным.***

Но это не значит, что ничего нельзя сделать для повышения их конкурентоспособности. Очень многого можно добиться, приняв идеологию непрерывного совершенствования системного управления качеством.

На Японию в свое время тоже не сыпался золотой дождь инвестиций. Опираясь на собственные ресурсы за счет кропотливой работы по повышению качества и непрерывного снижения издержек, японцы обеспечили конкурентоспособность своей продукции и постепенно стали накапливать денежные средства для инноваций. Правда, там была соответствующая государственная политика, которой у нас пока нет. В настоящей статье не ставится задача давать рекомендации макроуровня. Автор хотел бы убедить руководителей предприятий перестать ожидать инвестиционного чуда, а сосредоточить усилия на «кайдзен» и за счет этого постепенно, неуклонно снижать издержки и тем самым повышать конкурентоспособность. Резервы есть, и если создать на предприятиях атмосферу вовлеченности персонала в эту деятельность, то результаты могут быть ошеломляющими. В качестве удачного примера такой деятельности можно привести опыт Северского трубного завода по снижению расхода металла в производстве горячекатаных труб. Эта работа, в которой автор принимал непосредственное участие, была активно развернута в 2003 году. Залогом успеха была позиция управляющего директора А. С. Дега, который не просто поверил в результативность этого направления, но и смог настроить на эту работу весь коллектив.

В результате за два года достигнуто уменьшение расхода металла, которое в первом полугодии 2005 года дало экономию 145 млн. руб. Для того чтобы получить такой эффект от инновации (290 млн. рублей в год) надо было бы вложить инвестиции не меньше чем на 2 млрд. рублей, да и то при очень высокой эффективности проекта.

Правильное управленческое решение позволило сэкономить эти 2 млрд. рублей и, набрав определенные средства, финансировать серьезный инновационный проект.

Сейчас работа по снижению расхода металла развернута на всех предприятиях Трубной металлургической компании, в состав которой входил Северский трубный завод. Есть основание полагать, что руководство компании, оценив эффективность этой работы, расширит сферу применения «кайдзен» и



на экономию других видов ресурсов. При этом непрерывное совершенствование не противопоставляется инновациям. Это пример из жизни металлургических предприятий, находящихся пока в достаточно благоприятной ситуации, поскольку высокие цены на нефть позволяют их покупателям – нефтедобывающим компаниям платить высокие цены за трубы и создавать накопления для инвестиций. В итоге предприятия этой компании могут заниматься одновременно и инновациями, и «кайдзен».

Но многие российские предприятия, не находящиеся в таких благоприятных условиях, не в состоянии создавать накопления для инвестирования. Для них «кайдзен» может и должен стать сегодня главным направлением повышения эффективности, чтобы с его помощью создать необходимые накопления для инвестирования впоследствии в инновации.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Масаки Имаи. Гемба Кайдзен: путь к снижению затрат и повышению качества. М.: Альтен Бизнес-Букс. 2005. 346 с.
- 2 Масаки Имаи. Кайдзен – ключ к успеху. М.: Альтен Бизнес-Букс, 2004.
- 3 Пичурин И.И. Об эффективности приватизации крупных промышленных предприятий в России // Вестник УГТУ-УПИ. 2004. № 10. С.31-39.
- 4 Глазьев С. Ю., Кара-Мурза С. Г., Батников С. А.. Белая книга. Экономические реформы в России. 1991-2001 гг. М.: изд. Эксмо, 2003. 368 с.
- 5 Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация. От Великой Победы до наших дней. М.: Эксмо, изд. Алгоритм, 2004.768
6. Хорев Б. Анти-рынок. Авантюризм разрушает Россию. М.: МП Палея, 1994. 53 с.

Опубликовано в журнале «Вестник УГТУ-УПИ. Серия «Экономика и управление». Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2006. № 8.

## **Высокоорганизованная продажа научных разработок – перспективное развитие экспорта для России**

В ранее опубликованной статье «Разумный уровень интеграции в мировую экономику» автор изложил свои соображения о том, почему «настоящему выгодно для России экспортировать только такие товары, цена на которые значительно выше издержек. Это может быть продукция, воплощающая уникальные научно-технические разработки, не имеющие аналогов. К таким товарам может относиться аэрокосмическая, военная продукция, программные продукты, продукция, основанная на нанотехнологиях»<sup>1</sup>.

В этой работе хотелось бы остановиться еще на одном товаре, цена на который может значительно отличаться от издержек на научных разработках как таковых, то есть на плодах деятельности российских ученых в области фундаментальной и прикладной науки.

Начнем с фундаментальной науки, которая всегда в нашей стране была превосходно развита и занимала лидирующее положение в мире. Этому способствовало создание еще при Петре I Российской академии наук, деятельность которой финансировалась государством, что избавляло ученых от необходимости заботиться о коммерческих результатах их деятельности. Ученые имели возможность заниматься чистой наукой. Советская власть продолжила эту традицию, обеспечив государственное финансирование деятельности Академии наук, в составе которой работало множество институтов, постигающих новые ранее неизвестные закономерности и не привязанные к необходимости доказывать возможности практического применения новых знаний. Такому положению советской фундаментальной науки искренне завидовали зарубежные ученые. Фундаментальная наука развивалась и в высшей школе на бюджетной основе. Но сейчас положение с финансированием фундаментальной науки резко ухудшилось. Это привело к отставанию в части материального обеспечения и снижению уровня оплаты ученых. Самое страшное, что это приводит к отъезду из страны талантливых молодых ученых, которые покидают Россию не только потому, что имеют здесь низкий заработок, но и потому что не имеют необходимых условий для проведения современных исследований. Последнее время кое-что стало улучшаться, но слишком незначительно. Предлагается начать продажу научных результатов деятельности институтов Академии наук и университетов, чтобы частично облегчить решение проблем финансирования фундаментальной науки.

Возникает вопрос, а могут ли теоретические знания стать товаром? Еще сто лет назад ответ был бы однозначно отрицательным. Тогда существовал открытый обмен знаниями между учеными разных стран через печать и личные

---

<sup>1</sup> Пичурин И.И. Разумный уровень интеграции в мировую экономику// Журнал экономической теории. 2009. № 3.

контакты, научную переписку. Но уже в 30-х годах XX века правительства разных стран, осознав, что теоретические знания могут служить источником военного превосходства, запретили научный обмен по многим видам знаний, все более расширяя перечень запретных тем. Это, безусловно, отрицательно повлияло на развитие науки, но это свершившийся факт, с которым приходится считаться. Причем со временем выяснилось, что страны, имеющие серьезную фундаментальную науку, могут обладать не только военным превосходством, но и имеют предпосылки к более высокой конкурентоспособности своей гражданской продукции. Так, например, Япония, не имевшая до сих пор своей развитой фундаментальной науки, спешно принимает меры к тому, чтобы ее создать, потому что иначе она всегда будет оставаться страной, успешно внедряющей чужие новшества, основанные на самых современных теоретических знаниях. В таком же положении находятся Китай, Корея, Бразилия и другие, успешно развивающиеся страны. Но создать фундаментальную науку быстро невозможно. Научные школы созревают постепенно. Поэтому возможность получить доступ к научным результатам фундаментальной науки других стран может стать предметом торговли. Дело в том, что вводя ограничения на научный обмен, соответствующие ведомства старались на всякий случай засекречивать как можно больше. И поэтому нередко в перечень секретных тем попадали сведения, полезные для создания новой гражданской продукции, но не наносящие при их рассекречивании ущерб обороноспособности страны. Об этом много писали, и в последние годы советской власти американцы довольно широко использовали знания, полученные в результате разработки тем по оборонной тематике, для создания новейшей гражданской продукции и за счет этого повышали ее конкурентоспособность. А мы, имея прекрасные результаты в области фундаментальной и прикладной науки и успешно используя их в военно-промышленном комплексе, ради узковедомственной трактуемой государственной тайны засекречивали от своих гражданских отраслей даже то, что не наносило бы ущерб обороноспособности страны. Зато в 90-х годах XX в., когда наступила полная неразбериха в вопросах государственного управления и понятие государственной тайны оказалось размытым, многие из ранее тщательно сохранившихся секретов оказались бесплатно или за символическую плату в руках наших конкурентов. Они сами в открытых публикациях заявляют, что вывезли интеллектуального капитала из России и других стран бывшего СССР на многие сотни миллиардов долларов.

Таким образом, можно прийти к выводу, что теоретические знания, не ставшие достоянием открытой мировой науки, де-факто уже превратились в товар. Значит целесообразно ими торговать, тщательно соблюдая при этом государственные интересы. Покупателями при этом могут оказаться и государственные институты, и крупные корпорации, имеющие центры прикладной науки.

Относительно результатов деятельности учреждений, занимающихся прикладной наукой, вопрос о том, могут ли быть эти результаты товаром, не

существует. Они стали товаром во всем мире уже давно. Опять-таки, в нашей стране многие из этих результатов были засекречены даже в тех случаях, когда можно было, не нанося ущерба обороноспособности страны, использовать их для производства гражданской продукции. Это выдающиеся результаты в области металлургии по созданию материалов для космической промышленности, результаты в области биологии, медицины по созданию условий обитания для космонавтов, создание продуктов питания, одежды и многие другие достижения. Часть из этих результатов стала бесплатной добычей в 90-е годы XX в. наших вновь обретенных партнеров, якобы изучавших эти результаты с перспективой создания совместных производств или для содействия выведению продукции на мировой рынок. Предполагаемые партнеры исчезли, унося с собой бесценную бесплатную добычу. Некоторые научно-исследовательские институты начали продавать свои научные результаты, но, как правило, неумело. Неумелость заключалась в том, что они не знали мирового рынка таких товаров. Будучи прекрасными специалистами в тех областях знаний, в которых они добились интересных результатов, они не знают цен на эти результаты, не всегда умеют защитить свои авторские права.

По нашему мнению, необходимо создать комплекс экспортирующих организаций, которые бы высокопрофессионально с соблюдением государственных интересов занялись продажей результатов деятельности российских научных и научно-исследовательских институтов.

Эти экспортирующие организации могут быть государственными, частно-государственными или полностью частными. Это не столь важно. Главное – в них должны работать профессионалы, и их деятельность должна быть лицензирована. В чем должен заключаться профессионализм работников организации, экспортирующих знаний?

Во-первых, они должны быть компетентны в той области знаний, экспортом научных результатов которой они занимаются. Компетентны настолько, чтобы представлять, в каких странах, для каких фирм эти результаты могут представлять коммерческий интерес. Они должны быть способны оценить, не угрожает ли продажа этих результатов государственным интересам. Конечно, экспертизу по поводу сохранения государственной тайны должны осуществлять соответствующие ведомства, но общие представления должны быть и у работников экспортирующих организаций.

Во-вторых, они должны хорошо знать все, что связано с сохранностью интеллектуальной собственности. В нашей стране пока специалистов по этим вопросам мало. В этом одна из причин той колоссальной утечки ценнейшей информации в постсоветское время, о которой мы писали в начале этой работы. Многие из этих результатов уже запатентованы в других странах, и не исключено, что нам придется оплачивать компаниям-патентодержателям использование результатов, достигнутых нашими учеными, но запатентованных этими зарубежными компаниями.

В-третьих, они хорошо должны знать цену на интеллектуальную собственность на мировом рынке. Это очень деликатный аспект любых сделок,

связанных с продажей ноу-хау, лицензий, правом использования патентов, поскольку товар этот штучный и цены, как правило, являются коммерческой тайной. Этот аспект является одним из очень конфиденциальных направлений маркетинговой разведки. Если ждать, пока экспортные организации, занимающиеся продажей научных результатов, возникнут стихийно, то придется ждать очень долго. В других странах, кстати, как правило, этой деятельностью занимаются специализированные подразделения гигантских компаний, которым по средствам содержать подобные подразделения. Так что опыт самостоятельной деятельности по экспорту научных результатов, описанный в научной литературе, нам неизвестен.

Поэтому, по нашему мнению, государство должно стать инициатором создания подобных экспортных организаций независимо от предполагаемой формы их собственности. Какие-то из подразделений федерального министерства внешней торговли и региональных министерств соответствующего профиля могли бы выступать методическими консультантами и, на первых порах, возможно спонсорами создаваемых экспортных компаний. Успешная деятельность подобных экспортных компаний способствовала бы развитию отечественной науки, являющейся самым ценным из возобновляемых ресурсов России.

## **6. СТРАТЕГИЯ, ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ**

### **Шесть принципов рациональных корпоративных стратегий российских промышленных компаний**

Начнем с понятия «корпоративная стратегия». Термин «стратегия» нередко, даже на уровне государственных документов, трактуется как совокупность действий для достижения каких-то долгосрочных целей. У разных авторов, даже специально занимающихся стратегическим планированием, таких как Ансофф, Акофф, Ламбен и др., различно трактуется термин «стратегия».

В настоящей публикации автор предлагает пользоваться ранее обоснованным им в работе [1] следующим определением стратегии: «совокупность стабильно используемых принципов, которыми руководствуются в процессе движения от исходного состояния организации к идеальному проекту, определяемому миссией организации».

Ключевые слова здесь – совокупность принципов. Не набор действий, а набор принципов, руководствуясь которыми определяют программу действий – стратегический план.

Обеспечению наиболее общих для российских компаний принципов посвящена эта публикация.

#### ***Первый принцип – устойчивое развитие важнее сиюминутной прибыли***

Это широко известное в среде руководителей преуспевающих европейских и японских компаний положение, к сожалению, пока недоступно пониманию большинства российских топ-менеджеров.

Они убеждены в том, что прибыль является главной целью существования компаний, потому что ради ее получения собственники вкладывают средства в компанию, а интересы собственников, по их мнению, тождественны интересам компаний.

Это убеждение настолько широко распространено, что положение о приоритете прибыли вошло в Уставы большинства российских компаний, в их миссии и даже в Закон об акционерных обществах.

Идея о максимизации прибыли, как о главной цели существования коммерческих организаций, органично сочетается с неоклассическими экономическими теориями, основанными на архаичном представлении о современном рынке как о рынке чистой конкуренции с массой участников, способных мгновенно увеличивать предложение в соответствии с изменением спроса. Экономисты-прикладники, такие как Гелбрейт, Друкер, Исигава, Стиглиц, Харингтон, Ли Якокка, Роджерс, Мацусита, Питерс и многие другие, хорошо знающие реалии современной экономики, давно поняли, что прибыль не может быть главной целью коммерческой организации. Она является

необходимым условием успешного функционирования компаний, но не целью.

Очень хорошо сказал по этому поводу Питер Друкер: «Если мы хотим знать, что такое бизнес, мы должны начать с его цели. Существует лишь одно достоверное определение цели бизнеса – создание потребителя. Что потребитель думает о своей покупке, в чем видит ее ценность – вот что имеет решающее значение, определяет сущность бизнеса, его направленность и шансы на успех» [2, с.19]. Это классическое высказывание патриарха западных экономистов Друкера полностью соответствует представлению о том, что любая корпорация является частью системы более высокого порядка – национальной или мировой экономики и поэтому не может в качестве главной цели рассматривать удовлетворение своих внутренних интересов. Любая система, в том числе коммерческая организация, не может длительно существовать, если цель ее функционирования не обращена вовне, то есть во внешнюю среду. Производство материальных товаров и услуг – это та внешняя по отношению к компании цель, которая оправдывает перед обществом (системой более высокого порядка) ее существование. Без прибыли компания хоть короткое время может просуществовать. Без потребителя она существовать не может даже короткое время. В образной форме эта же мысль выражена у Питерса и Уотмена в их знаменитом экономическом бестселлере 80-х годов XX в. «В поисках эффективного управления.....». «Прибыль вроде здоровья. Вы нуждаетесь в ней, и чем ее больше, тем лучше. Но не ради нее вы существуете» [3, с. 110].

В чем же несоответствие тех давних представлений реалиям сегодняшних дней применительно к крупным корпорациям? Прежде всего в том, что корпорация в большинстве случаев не является чьей-то единоличной собственностью и не управляется единолично. Нет того субъекта, личными интересами которого определяется ее существование.

В мелком и иногда в среднем бизнесе бывает единоличный собственник, достаточно компетентный, чтобы управлять своей собственностью. В крупном бизнесе интересы корпорации никогда не бывают полностью тождественны интересам собственников.

Во времена чистой конкуренции, когда производителей каждого товара было множество и рынок был не насыщен, вопрос о выборе приоритета между интересами потребителя и максимизацией прибыли не стоял. Любой товар находил покупателя. Вопрос был в цене. Тот, кто производил с меньшими издержками, получал большую прибыль. Сейчас, при насыщенном рынке и олигопольной и монопольной структуре, можно оказаться без потребителя. И тогда уже будет не до размера прибыли. Можно потерять все средства, вложенные в корпорацию.

Поэтому вопрос о приоритете между интересами потребителя и размером текущей прибыли стоит очень остро.

В погоне за текущей прибылью можно в перспективе погубить корпорацию. Это очень хорошо понимают грамотные управленцы. Но для

того чтобы они это не только понимали, но и руководствовались этим пониманием, они, во-первых, должны иметь возможность принимать решения и, во-вторых, быть заинтересованы в будущем компании. В европейских и японских корпорациях такие условия существуют и поэтому они, в большинстве случаев, руководствуются концепцией устойчивого развития. В российских компаниях пока все наоборот. Собственники недостаточно компетентны, чтобы уметь прогнозировать будущее компании, а управленцы не заинтересованы – они получают вознаграждение только за текущие результаты.

### ***Принцип второй – преимущественная ориентация на внутренний рынок***

В настоящий момент практически любая российская промышленная компания в своих программных публичных документах (Уставе, Политике, Миссии, Стратегии и т. п.) записывает обеспечение конкурентоспособности на мировом рынке как одну из важнейших целей. И этому устремлению к экспорту компаний способствует государственная политика, в которой углубление российской экономики в международное разделение труда, дальнейшая интеграция в мировую экономику тоже сформулированы как одна из приоритетных задач.

При этом оговаривается, что желательно бы наращивать экспорт за счет увеличения продаж промышленной продукции, дабы избавиться от пагубного влияния изменения цен на углеводородное топливо, составляющее сегодня основу экспорта России. В том, что продажа на экспорт промышленной продукции обрабатывающих отраслей есть благо для России, сомнений не высказывается, что наращивание экспорта полезно для России у авторов указанной государственной политики сомнений также нет.

Свое мнение по поводу целесообразности наращивания российского экспорта автор высказал в публикации «Разумный уровень интеграции в мировую экономику» [4]. В этой работе предпринята попытка показать, что дальнейшее углубление интеграции в мировую экономику представляет собой угрозу для экономической безопасности страны (это подтверждает последний мировой финансово-экономический кризис) и невыгодно для экономики России даже при стабильной ситуации.

Поскольку настоящая работа посвящена стратегии промышленных компаний, а не государственной политике, то мы остановимся на том, выгодно ли промышленным компаниям с позиции устойчивого развития ориентироваться на внешний рынок, оставляя внутренний рынок в качестве вынужденного варианта.

Если ориентироваться не на сиюминутную конъюнктуру, а на стабильные конкурентные преимущества, то на экспорт товаропроизводителям выгодно поставлять продукцию только в тех случаях, когда при примерно одинаковом уровне качества их издержки ниже среднемирового уровня. Это аксиома. Но об этом обстоятельстве, а именно о невозможности иметь



меньшие среднемирового уровня издержки для российских промышленных компаний, забывают сторонники экспортной ориентации, потому что не учитывают особые природно-климатические и географические условия.

Об этих особых условиях достаточно подробно и убедительно сказано в работах Кара-Мурзы [5] и Паршева [6].

Влияние всех этих факторов на подлинный размер затрат в материальном производстве надо было бы подсчитать, чтобы точно определить, каков же уровень издержек при использовании среднемировых цен на все виды ресурсов.

Есть основание полагать, что по большинству видов продукции наши затраты окажутся выше среднемировых и, следовательно, их экспорт окажется невыгодным. Ни черные металлы, ни цветные, ни удобрения, ни даже машины и оборудование не следовало бы продавать за рубеж, если руководствоваться соображениями народнохозяйственной эффективности.

***По-настоящему выгодно для России экспортировать только такие товары, цена на которые значительно выше издержек. Это может быть продукция, воплощающая уникальные научно-технические разработки, не имеющие аналогов. К таким товарам может относиться аэрокосмическая, военная продукция, программные продукты, продукция, основанная на нанотехнологиях.*** Для таких товаров высокие российские производственные издержки не опасны, потому что цена на них несоизмеримо выше затрат в силу их уникальности, редкости.

Почему же, если Россия неконкурентоспособна, она умудряется продавать товаров на 355 млрд долларов в год и экспорт составляет около 28 % ее ВВП (за 2007 год).

Значительную часть экспорта составляет углеводородное топливо, которое при фантастически высоких ценах до середины 2008 года было выгодно продавать, несмотря на достаточно высокие, по сравнению с другими странами, издержками на его добычу и транспортировку.

А вот металлы, химические удобрения, продукцию сельского хозяйства было выгодно продавать товаропроизводителям, но не России как стране.

В чем же разница между интересами товаропроизводителей и интересами страны?

Дело в том, что на большинство видов ресурсов внутрироссийские цены существенно отличаются от мировых цен и, что еще важнее, от реальных затрат. Они ниже мировых цен и ниже реальных издержек. Поэтому себестоимость, исчисляемая производителем и кажущаяся ему достоверной, оказывается заниженной.

Продавая на экспорт свой товар по мировым ценам, а нередко и по ценам ниже мировых, такой товаропроизводитель убежден, что совершает выгодную сделку, если эти цены выше его себестоимости. На самом же деле такая сделка выгодна товаропроизводителю, но не выгодна России.

Может сложиться впечатление, что раз при сегодняшнем заниженном уровне внутренних цен на ресурсы корпорациям выгодно продавать на экспорт свою продукцию и получать при этом значительную прибыль, то они

могут не обращать внимание на то, что это невыгодно для страны. Но это недальновидное рассуждение.

Во-первых, при вступлении России в ВТО внутренние цены на топливо, транспорт, электроэнергию, которые сейчас в 3-6 раз ниже европейских, могут подвергаться изменению в сторону выравнивания со среднемировыми и тогда себестоимость продукции материального производства возрастет настолько, что продажа ее на экспорт окажется нерентабельной.

Во-вторых, российское правительство, осознав, что корпорации получают прибыль за счет искусственно заниженной им в целях функционирования экономики стоимости ресурсов, а не за счет эффективной деятельности, может установить экспортные пошлины, позволяющие изменить ту часть прибыли, которая образуется благодаря низкой стоимости ресурсов.

Стратегия же должна основываться на постоянно действующих факторах, а не на сиюминутной конъюнктуре.

Но кроме уровня издержек есть иные причины, которые позволяют считать ориентацию на внутренний рынок более целесообразной.

Во-первых, при ориентации на экспорт никогда нельзя быть уверенным, что спрос надежен. Протекающий в настоящее время мировой экономический кризис наглядно подтвердил, что все заверения о свободе торговли отступают в трудный момент перед желанием правительства каждой страны сохранить внутренний спрос для своих товаропроизводителей и соответственно принимаются патерналистские решения. Резкое падение экспорта металла в 2008-2009 году из России является подтверждением того, насколько ненадежна ориентация на экспорт.

Во-вторых, работа на внутренний рынок позволяет компаниям более динамично решать вопросы повышения качества. Об этом писал давно М. Портер, указывая, что без развитого внутреннего спроса нельзя рассчитывать на конкурентоспособность на мировом рынке.

Дело в том, что при поставке на внутренний рынок товаропроизводитель имеет возможность гораздо быстрее реагировать на изменения в условиях эксплуатации, использования, чем при поставке на экспорт. Некоторые специалисты полагают, что для российских компаний ориентация на внутренний рынок пагубна, ибо означает замедление развития. Это неверно. Если поставить задачу импортозамещения без патернализма, то на российском рынке нашим компаниям придется конкурировать с компаниями других стран, то есть тепличных условий не будет. Но зато будет возможность быстрее и глубже, чем зарубежные товаропроизводители, подстраиваться под постоянно изменяющиеся специфически российские условия потребления.

Опыт создания первоклассной военной продукции в нашей стране подтверждает, что внутренний спрос, при соблюдении приоритета интересов потребителей, вполне надежная основа для успешного развития.

В-третьих, работа на внутренний рынок заставит товаропроизводителей стремиться к приобретению сырья, материалов и комплектующих изделий на

внутреннем рынке. Внутренний обмен значительно уменьшает влияние колебаний курса валют.

В-четвертых, многие российские компании машиностроительных, электротехнических отраслей, стремящиеся к выходу на экспорт, недооценивают проблем продвижения и послепродажного обслуживания, с которыми им придется столкнуться на насыщенном международном рынке. Создание системы обеспечения запасными частями, технического обслуживания, гарантийного и послегарантийного ремонта стоит очень дорого и занимает немало времени. И когда нет уверенности, что удастся завоевать покупателей и закрепить их за собой, то инвестиции на продвижение и послепродажное обслуживание очень рискованны. Надо помнить, что недостаточно научиться делать высококачественную продукцию, чтобы ее покупали. Потребитель должен быть уверен, что и через много лет после совершения покупки он не останется без помощи товаропроизводителя. В этом отношении у российских компаний неважная репутация, унаследованная еще от советских товаропроизводителей и пока не исправленная.

По нашему убеждению поставлять на экспорт по-настоящему выгодно для российских предприятий только высокотехнологичную продукцию, цена которой кардинально отличается от издержек, и потому более высокие, по сравнению со среднемировым уровнем, издержки не будут препятствием для высокой конкурентоспособности такой продукции. Это продукция аэрокосмических, оборонных отраслей, материалы, полученные на основе нанотехнологий, и т. п.

Для остальных промышленных компаний можно рекомендовать для включения в стратегию принцип преимущественной ориентации на внутренний рынок.

### ***Третий принцип – опережение требований по качеству***

Большинство компаний в своих программных документах заявляют о намерении выйти по качеству на уровень мировых стандартов. Заявление бессмысленное, потому что никаких мировых стандартов вообще не существует. По некоторым видам продукции существуют стандарты ЕЭС, ИСО, американские военные стандарты и т. п. Но мировых нет. Очевидно, это притязание на достижение высокого уровня качества можно было бы сформулировать как обеспечение качества на уровне наиболее признаваемых в мире конкурентов. Такая постановка задачи имела бы смысл грамотно сформулированной цели. Но по существу эта постановка цели не обеспечивает конкурентоспособности компаний даже на внутреннем рынке. Поскольку освоение производства новой продукции требует времени, как правило, несколько лет, то тот, кто ставит перед собой задачу выйти на уровень качеств, уже достигнутый другими, неизбежно ставит себя в положение вечно догоняющего. Ведь за те несколько лет, которые понадобятся для достижения рубежей, уже достигнутых успешными конкурентами, последние не будут сидеть сложа руки. Они за это время уйдут от себя сегодняшних на новый уровень качества. И тогда те, кто сегодня ставит задачу через несколько лет

выйти на их сегодняшний уровень качества будут вечно отставать от конкурентов.

Выход заключается в том, чтобы ставить задачу выйти на уровень качества более высокий, чем достигнут самыми успешными конкурентами. Не догонять, а опережать. Могут высказать сомнение в реалистичности подобной постановки задачи по двум причинам: во-первых, откуда взять представление о том, какими свойствами должна обладать будущая продукция, которую еще никто не производил и которая должна оказаться в будущем более привлекательной для покупателя, чем продукция самых на сегодня успешных конкурентов; во-вторых, возможно ли из отстающих сразу превратиться в опережающих. Относительно представления о будущей совокупности свойств, то есть о будущем качестве, можно сказать, что промышленные компании могут узнать об этом, изучая условия потребления своей продукции и привлекая своих разработчиков к поиску путей улучшения этих условий.

Японцы формулируют это положение следующим образом: «надо предложить покупателю продукцию с такими свойствами, которые ему еще не известны, но будут полезны». Это означает опережение требований по качеству.

Это очень непростая работа определить опережающий уровень качества. Следовать за успешными конкурентами куда проще и безопаснее. Но тот, кто выбирает путь следования за другими, никогда не окажется впереди. Нашим промышленным компаниям надо очень напряженно работать в области повышения качества, чтобы вернуть себе внутренний рынок. Мало захотеть переориентироваться с внешнего рынка на внутренний. Необходимо, чтобы российские покупатели захотели покупать у российских товаропроизводителей. Для этого надо опережать импортеров по качеству.

#### ***Принцип четвертый – персонал главная ценность в компании***

Американская ИБМ еще 70-80 лет назад сохранение персонала объявила главным принципом своей стратегии и в течение многих десятилетий не допускала увольнения своих работников. Японские компании, использующие систему пожизненного найма, тоже десятилетиями не допускают увольнения своих постоянных работников, даже при самых неблагоприятных изменениях конъюнктуры. Почему они так поступают? Руководствуясь чувством социальной ответственности? Конечно, социальная ответственность тоже имеет место. Но главное заключается в том, что они не для красного словца употребляют слова о человеческом капитале, о роли персонала как главной ценности компании.

Когда труд стал носить преимущественно умственный характер, и качество продукции приобрело первостепенную роль в успехах компании, отношение персонала к работе, его квалификация, вовлеченность в дела компании приобрели первостепенное значение. Сегодня можно, получив кредиты, приобрести оборудование и построить необходимые здания и сооружения. Но, ни за какие деньги невозможно приобрести сработавшийся,

проникнутый фирменной идеологией квалифицированный персонал. Иногда на создание такого коллектива уходят многие годы, иногда десятилетия.

Все понимают, что нужна модернизация российской экономики, но не все задумываются о том, что для ее осуществления необходимы подготовленные и лояльные к интересам компании работники. Их с улицы не возьмешь, даже назначив высокую оплату. В этом убедились многие компании, когда в двухтысячных годах стало оживать производство, а выполнять ответственные заказы оказалось некому. Почти никто из выброшенных на улицу в 90-е годы XX в. не пожелал вернуться, когда их стали зазывать обратно, суля высокую оплату. Но и этот опыт пока многих не научил. Во время кризиса 2008-2009 года многие компании, вынужденные сокращать объемы производства, увидели первый резерв в сокращении численности.

Руководители российских компаний должны изменить отношение к персоналу. Иначе никакие инвестиции не позволят перейти на инновационный путь развития, о котором так много и справедливо говорят как о единственно правильном варианте развития российской экономики.

Считать персонал главной ценностью компании это значит:

во-первых, не допускать увольнения кадровых работников;

во-вторых, не жалеть денег на повышение квалификации работников, на их обучение, воспитание лояльности в них к фирме;

в-третьих, целым комплексом фирменных привилегий создавать у них чувство тождественности их интересов с интересами компании.

Обо всем этом написано бесконечно много, но пока еще мало российских компаний, которые бы осознали важность работы по повышению человеческого потенциала компании как перворазрядную цель. Поэтому следовало бы включить положение о персонале как главной ценности компании в стратегию.

### ***Принцип пятый – децентрализация управления компанией***

Когда плановая экономика в России была заменена рыночной и предприятия получили полную самостоятельность, проявились негативные последствия этой независимости, заключавшиеся в невозможности устойчивого развития из-за несогласованности действий и невозможности обеспечить поддержание научно-технического уровня. Началась полоса интеграции предприятий в крупные компании, способные аккумулировать финансовые ресурсы для осуществления технического перевооружения и самостоятельной политики на рынке. Этот закономерный и прогрессивный процесс вновь вызвал вопрос о распределении полномочий между центром компаний и входящими в нее предприятиями. Как правило, российские компании решили этот вопрос в пользу центра. А предприятия во многих случаях лишились даже той степени самостоятельности, которую они имели при плановой экономике.

Все финансовые потоки компании взяли на себя, выдавая из центра средства не только на инвестиционную, но и на текущую деятельность. При этом нередко в штаб-квартире компании утверждают инвестиционные планы,

включающие мероприятия стоимостью несколько тысяч рублей. Они контролируют закупочную и сбытовую деятельность предприятия и даже оперативно-производственную, пользуясь тем, что современные компьютерные системы позволяют иметь в штаб-квартире любой объем информации в реальном режиме времени. Такого постоянного вмешательства центра не было в социалистической экономике. Безусловно, такая централизация вредна и особо нелепо она выглядит на фоне проводящейся во всем мире децентрализации управления. Прошли те времена, когда высшие менеджеры компании «Дженерал-Моторс», по воспоминаниям ее вице-президента Де Лориана [ 7], должны были ежедневно прочитывать, а скорее делать вид, что прочитывают, по 600-700 страниц машинописного текста, напитываясь информацией. Постепенно пришло понимание, что обладания информацией недостаточно, чтобы принимать правильные и своевременные решения наверху и что лучше для компании, когда решения принимаются там, где их будут исполнять. И на тех же условиях следует распоряжаться значительной частью ресурсов. Так, например, компания «Фольксваген», имеющая сотни предприятий, до 40 % прибыли оставляет в их распоряжении, аккумулируя в центре средства, необходимые для финансирования крупных, стратегически важных для компании мероприятий.

#### ***Принцип шестой – демократизация управления***

Под демократией в данном случае понимается не решение большинством голосов производственных вопросов, а вовлечение в обсуждение определенных вопросов любого уровня управления персонала компании. Процедуры такого обсуждения прекрасно описаны у Акоффа [8]. Если децентрализация управления позволяет работникам самим решать, каким образом лучше действовать для решения задач, соответствующих уровню их полномочий, то демократизация предполагает вовлечение работников в обсуждение самих задач: в выбор стратегии, стратегического плана развития, в рассмотрение инвестиционных планов и т. п.

Традиционно считалось и по-прежнему считается в российских компаниях, что выбор стратегических целей, стратегических планов это наверняка прерогатива высшего руководства, а остальной персонал в лучшем случае должен иметь возможность и право творчески реализовывать поставленные задачи и в худшем, при недостаточной децентрализации, дисциплинированно выполнять указания, принятые наверху. В этих построениях есть определенная логика, так как именно высшее руководство наиболее осведомлено об окружающей компанию микро- и макросреде. Основываясь на этой предпосылке, российские топ-менеджеры и собственники полностью исключают участие персонала в выработке стратегии, стратегических и среднесрочных планов и т. п.

Действительно, право принять решение принадлежит высшему руководству. Идея демократизации управления вовсе не посягает на это право. Но известно также, что высшее руководство, лучше зная внешнюю среду, не

может также хорошо знать внутреннюю и поэтому может допустить серьезнейшие ошибки.

Достоверное знание внутренней среды принадлежит персоналу и поэтому его участие в обсуждении задач может быть бесценным. Кроме того, принимая участие в обсуждении целей, работники невольно продумывают, как они будут добиваться их достижения, когда планы будут реализовываться после утверждения высшим руководством. Есть еще один очень важный социально-психологический аспект, о котором говорит Акофф: «Люди не любят быть планируемыми, они любят планировать». Акофф имел в виду стремление людей не быть просто исполнителями чьей-то воли. Решение, принятое с учетом их мнения, исполняется с большим энтузиазмом, чем спущенное сверху и далеко не всегда понятное указание.

Вот почему многие современные компании развитых стран восприняли идею демократизации управления не как модное направление, служащее только для уменьшения антагонизма между работодателями и наемным персоналом, но очень полезное для повышения эффективности деятельности компаний.

В России есть хорошие предпосылки для демократизации управления, поскольку ранее существовали всевозможные формы участия работников в обсуждении производственных проблем. Они были иногда формализованными, недостаточно системными. Но традиция существовала. Новое руководство, априори отменяя все старое, полностью отказалось от всяческого участия персонала в управлении. Это ошибка, от которой страдают сами компании. Поэтому включение в стратегию принципа демократизации управления оказалось бы, по нашему мнению, очень полезным.

Изложенный в предлагаемой вниманию читателя статье набор принципов автор не считает ни исчерпывающим, ни универсальным, ни бесспорным. Но ознакомление с ними и их обоснованием может оказаться полезным для российских промышленных компаний при разработке ими корпоративных стратегий.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Пичурин И.И., Блинов Д.В. О стратегии и политике предприятий в области качества // Научно-технический сборник: Все о качестве. Отечественные разработки. М.: НТК «Трек», 2003. № 1 (28).
- 2 Эванс Дж. Берман Б. Маркетинг. М.: Экономика, 1990.
- 3 Питерс Т., Уотерман Р. В поисках эффективности управления. М.: Прогресс, 1986.
- 4 Пичурин И.И. Разумный уровень интеграции в мировую экономику // Журнал экономической теории. 2009. № 3

- 5 Кара-Мурза С. Г. Советская цивилизация от начала Великой Победы до наших дней. М.: Изд-во Экспо; Изд-во Алгоритм, 2004. 768 с.
- 6 Паршев А. Почему Россия не Америка? М.: Крымский мост, 2000.
- 7 Райт Д. «Дженерол Моторс» в истинном свете. М.: Прогресс, 1985.
- 8 Акофф Р. Планирование будущего корпорации. М., 1985.

Опубликовано в материалах международной научно-практической конференции «Интеграция России в мировую экономику: эволюция экономической культуры» (1-2 декабря 2010 г.). Екатеринбург: УрФУ, 2010.



## **Коллективизм как предпосылка производственных отношений, соответствующих глобализации экономики**

### **Возросшая роль качества в глобализации экономики**

Многokrатно возросшая, на основе научно-технического прогресса, эффективность производственных процессов привела к тому, что отдельные товаропроизводители не могут удовлетвориться сбытом своей продукции только в пределах своих стран и регионов. Поскольку процесс удешевления производства продукции на основе роста объемов сопровождается значительным снижением транспортных издержек и международным разделением труда, появилась основа для глобализации экономики, которая обусловила такую гигантскую взаимозависимость деятельности десятков и сотен миллионов людей, которой прежде не знало человечество. И в этой взаимозависимости каждый может пострадать от ошибок, совершенных кем-либо из этого множества, и, в свою очередь, стать причиной неблагоприятных или даже катастрофических последствий для остальных, допустив некачественное изготовление продукции. Это одна из причин неимоверно возросшей роли качества продукции в последние десятилетия.

Поясним эту мысль несколькими примерами.

Недавно произошел крайне неприятный инцидент с неудачным торможением самолета российского президента во время его визита в Финляндию. Как выяснилось при расследовании, причиной сбоя тормозной системы было некачественное изготовление одной из деталей, поставленных на авиационный завод по кооперации. Хорошо, что вследствие ошибки одного человека не произошла катастрофа. Но эта ошибка уже нанесла колоссальный урон российскому авиастроению. Всеми ранее признававшаяся высокая надежность советских (а теперь, по наследству, российских) самолетов поставлена под сомнение. А это может сказаться на занятости сотен тысяч работающих в авиастроении и связанных с ним отраслях. Так, ошибка одного человека влияет на судьбу огромного множества работающих. А ведь современный самолет имеет в своем составе десятки тысяч деталей и некачественное изготовление каждой из них может иметь подобные последствия.

В свое время при расследовании аварий с самолетами «Конкорд» были аналогичные ситуации. В итоге самолеты были запрещены к использованию в ряде стран, а ведь на их производстве тоже трудилось огромное количество людей.

Другой, недавний пример. Это история с всемирно известной компанией «Пармалат», поставляющей молочную продукцию во множество стран. Ошибка, заключающаяся в том, что в молокопродукцию попала типографская краска, опасная для здоровья потребителей, вызвала тревогу множества людей во всех тех странах, куда эта продукция поставлялась. Еще несколько десятков

лет назад ошибка одного человека, влияющая на качество продукции, не могла так быть связана с судьбой или благополучием такого огромного количества людей, как сегодня.

Итак, можно констатировать, что:

во-первых, современные производительные силы дают такой гигантский масштаб производства, который позволяет отдельным производителям обеспечивать своей продукцией сотни тысяч, а то и миллионы потребителей, и поэтому качество произведенных ими товаров имеет огромное значение, даже если это товары такие сравнительно простые, как молокопродукция;

во-вторых, появилось множество технически сложных товаров, органично вошедших в жизнь потребителей, от качества которых зависит благополучие, безопасность, а иногда и жизнь множества потребителей. И это меняет отношение к качеству;

в-третьих, в процессе создания продукции зачастую участвует огромное количество людей, и ошибка любого из них может перечеркнуть усилия всех остальных.

### **Новая роль качества и новые производительные силы требуют изменения в производственных отношениях**

Классические представления об управлении персоналом заключались в том, что есть способы оценки труда каждого работника, что труд каждого работника должен оцениваться индивидуально, что каждому работнику можно точно указать, как сделать работу хорошо и получить хорошую оценку. Предполагалось, что достойным вознаграждением за хороший труд является приемлемая заработная плата, эквивалентная количеству и качеству труда. Предполагалось, что взаимоотношений с работающими только через заработную плату достаточно, чтобы побудить их к высокопроизводительному труду. Конечно, такое представление о мотивации труда не было исчерпывающим и 70-80 лет назад в пору формирования теории управления персоналом. Были работы Мейо, Мак-Грегора, Маслоу и других, подвергшие сомнению концепцию «человека экономического». Но все-таки до тех пор, пока главным критерием успеха компаний был рост объемов производимой продукции и снижение издержек на этой основе, традиционные производственные отношения, основанные на экономическом принуждении и индивидуальной оценке исполнительности каждого работника, в основном соответствовали производственным процессам того времени. Положение кардинально изменилось, когда главным критерием успеха стало качество продукции, а производственные процессы стали часто обновляемыми и основанными преимущественно на умственном труде персонала. В чем же суть изменений?

#### **Во-первых, качество продукции нельзя гарантировать контролем**

Дело в том, что есть множество свойств «неконтролепригодных». Они проявляются в процессе потребления (использования). Чем сложнее

продукция, тем больше таких свойств. Например, если рабочий при сборке автомобиля где-то в одном из узлов неправильно установил зазоры, то никакой контролер этого не заметит (если отклонения незначительные). Но потом, в процессе эксплуатации, такая дефектная сборка может привести к неприятностям. В книге « Колеса» Артура Хейли приведен пример, когда работник компании «Дженерал Моторс», обиженный на мастера, в отместку ему заведомо создает дефект, зная, что его никто не уличит. Если при термообработке деталей из специальных сталей допустить ошибку с температурой нагрева, то могут образоваться микротрещины, которые никто не увидит. Но потом они приведут к разрушению деталей со всеми вытекающими из этого последствиями.

Но даже если дефекты можно выявить, то нельзя быть уверенным, что они все будут выявлены при тех требованиях к бездефектности и объемах производства, которые имеют сегодня место. Когда требовалось проверить сто изделий, можно было надеяться, что при добросовестном отношении к работе контролеров все дефекты будут выявлены. Когда надо проверить десять тысяч изделий и вероятность нахождения дефекта изделия 0,0001, уверенность, что это одно из десяти тысяч дефектное изделие будет выявлено, не очень велика. Американцы проводили соответствующие эксперименты при производстве очень ответственной оборонной продукции и выявили, что число пропусков дефектных изделий может быть 15 %.

Выход заключается в предотвращении создания дефектов, а это зависит от квалификации и мотивации работника. Это не значит, что контроль не нужен. Он нужен, но его недостаточно. В советское время у нас провозглашался тезис « Совесть лучший контролер». Тезис правильный, но было недостаточно сделано, чтобы создать возможность и желание всегда руководствоваться совестью. Известный всему миру американский специалист по качеству Деминг в свое время говорил: « Исполнитель всегда лучше знает, как хорошо делать работу». Его тогда не поняли американские менеджеры. Зато японцы взяли эту идею на вооружение и построили управление персоналом так, чтобы исполнитель мог и хотел хорошо делать работу. Их методы получили название « японские методы управления качеством» и сейчас, с поправкой на местные условия, они используются во всем мире. Цель этих методов – обеспечить предотвращение появления дефектов за счет внутренней мотивации, то есть за счет следования велениям совести, а не под воздействием внешнего контроля и принуждения.

**Во-вторых, качество работы нельзя проверить наблюдением за работающими.**

Казалось бы, если нельзя гарантировать контроль качества продукции, то можно, наблюдая за работающим, проверить, все ли он делает, как положено, и за счет этого добиться предотвращения появления дефектов. Но и этот путь оказывается недостаточно эффективным, потому что технология так часто меняется, что далеко не всегда возможно точно предписать исполнителям, как

необходимо действовать. Состояние перехода от предыдущей технологии к новой стало перманентным. А в этом переходном периоде от исполнителя требуется творчество, а не слепая исполнительность. В высокотехнологических производствах исполнитель становится соавтором технологии. Есть масса нюансов, которые разработчик технологии не в состоянии заранее точно определить до того как реализуется новый процесс. Раньше, когда такие переходные периоды были эпизодическими, можно было, выйдя методом проб и ошибок на устойчивый процесс, годами, а то и десятилетиями неукоснительно исполнять найденную технологию. Тогда было достаточно исполнительности. Сейчас от исполнителя требуется творческое участие. А творчество, как известно, методом принуждения (даже экономического) не обеспечивается. И уж, конечно, контролем за действиями работника невозможно установить, стремится ли он к творчеству. Вообще, контроль за деятельностью, который можно было установить в те времена, когда труд носил преимущественно физический характер, практически бессмыслен, когда труд носит преимущественно умственный характер. А именно таким он является сейчас.

Нет другого выхода кроме как довериться работнику, если его нельзя проверить. Он лучше всех знает, как хорошо сделать работу, и контролировать его все равно бессмысленно. Но для того чтобы доверять, надо быть уверенным, что он хочет хорошо делать работу. Для этого необходима совершенно другая мотивация работающих, чем та, которая была раньше, и иные производственные отношения.

**В-третьих, при нынешней организации** производства, когда в создании не только готовой продукции, но даже отдельных узлов и деталей действует множество людей, в большинстве случаев невозможно точно установить виновника дефекта, когда он обнаружен. Даже если дефект обнаружен на предприятии службами контроля качества, далеко не всегда можно установить виновника, потому что процесс производства настолько взаимосвязан, что иногда дефект закладывается на одной операции, а проявляется на другой. Еще менее вероятным становится выявление виновника дефекта, когда он проявляется в эксплуатации. Даже современные компьютерные системы прослеживаемости, позволяющие через несколько лет установить дату изготовления узлов и деталей, редко позволяют выяснить конкретного исполнителя, ошибка которого привела к появлению дефекта. В лучшем случае, при очень хорошей организации можно установить группу людей, участвовавших в создании дефектной детали, узла, изделий. Эта невозможность установить персонального виновника послужила причиной пересмотра принципа установления ответственности. Сегодня все шире используется принцип коллективной ответственности вместо ранее существовавшего принципа индивидуальной ответственности, на котором строилась вся система заработной платы и морального стимулирования.

Когда в 80-х годах прошлого века началось повсеместное изучение и применение японских методов, базирующихся на коллективной оценке труда,

высказывались предположения, что в западных странах со значительной долей протестантского населения, у которого индивидуализм является основой морали, методы коллективной ответственности неприемлемы. Но когда японцы купили несколько американских предприятий и сами стали внедрять там свои методы, в том числе «кружки качества» и бригадную ответственность, то оказалось, что и прагматичные, индивидуалистически воспитанные американские рабочие и инженеры тоже способны проникнуться духом коллективизма. Но для этого надо очень многое изменить в методах управления, прежде всего надо, чтобы все работники предприятия ощутили себя единой общностью. В зарубежной печати, да и в российской, в последние годы очень много пишут о командном духе, но при этом под словом команда обычно понимают группу менеджеров высшего ранга. Конечно, командный стиль в высших управленческих кругах это шаг вперед по сравнению с полностью автократическими методами. Но это далеко не то, что нужно для создания коллективизма. Коллективизм рождается тогда, когда весь персонал превращается в единую команду, коллектив, семью.

### **Изменения в мотивации персонала и методы обеспечения мотивации**

Раньше мотивация основывалась на методах материального и морального стимулирования. Сначала, когда господствовала концепция «человек экономический», использовались исключительно методы материального стимулирования (заработная плата, участие в прибыли и тому подобное). Когда в шестидесятых годах двадцатого века пришло осознание важности для работника не только оплаты, но и признания, стали широко использовать методы морального стимулирования, используя в том числе и советский опыт. Но эти оба метода основаны на оценке результатов труда, а оценка невозможна без наблюдения за деятельностью или количественного измерения результатов труда. Это наблюдение и измерение были возможны, когда речь шла о количестве продукции. Когда же главным стало качество, то, как мы установили ранее, внешняя оценка стала зачастую менее эффективной.

Тогда на первый план выдвигается внутренняя мотивация, состоящая в том, чтобы работник сам хотел хорошо работать даже тогда, когда никто не в состоянии проверить его деятельность.

Зная, что оценка индивидуальных результатов труда в большинстве случаев заменена коллективной оценкой в силу ранее изложенных причин, работающий должен хотеть, чтобы коллектив, к которому он принадлежит, не пострадал из-за его ошибки. При коллективистском сознании это более высокая ответственность, чем ответственность только за себя. При расширении понятия коллектив от бригады, участка, цеха до уровня предприятия, компании работник должен знать, как его ошибка может повлиять на устойчивое развитие этих организаций и как их благополучие влияет на его собственное сиюминутное и перспективное благополучие.

При этом он должен ставить устойчивое развитие предприятия выше собственных сиюминутных интересов и понимать, что

благополучие предприятия напрямую зависит от качества продукции, в том числе и от качества его работы.

Возможно ли такое?

Опыт преуспевающих западных компаний и японский опыт показывают, что возможно, если в организации деятельности компании, в ее взаимоотношениях с работающими соблюдается ряд условий:

- 1) интересы предприятия в сознании работающих отождествляются личными интересами, порождая лояльность к предприятию;
- 2) работающие активно участвуют в планировании развития предприятия;
- 3) работающие ощущают себя людьми, которым дано право самостоятельно и творчески решать производственные вопросы;
- 4) предприятие является социально-экономической организацией, обеспечивающей работающих удовлетворение не только материальных, но и социальных потребностей;
- 5) создается новая форма горизонтальных связей;
- 6) на предприятии культивируется коллективизм.

**Лояльность к предприятию** обеспечивается за счет целого комплекса приемов. Но можно выделить несколько важнейших из них.

**Гарантия занятости.** Идею о том, что предприятия обязаны обеспечивать занятость своим работникам, т. е. не выбрасывать их на улицу при любом изменении конъюнктуры, высказал еще Ф. Рузвельт. Но тогда мало кого из бизнесменов эта идея воодушевила. Однако руководство компании «ИБМ» взяло эту идею на вооружение и, руководствуясь ею, достигло блестящих результатов. Компания не подписывала обязательств перед работником о гарантии занятости, но это было ее стратегическим принципом, о котором знали все. Если на одном из предприятий «ИБМ» дела складывались таким образом, что рынок сбыта сужался, то избыточным работникам всегда предлагали место на других предприятиях компании. Работники «ИБМ» становились не просто наемными служащими, а преданными сторонниками компании. За годы работы они пропитывались корпоративным духом компании, возрастала их компетентность в том конкретном направлении, которое интересовало компанию. Попасть на работу в «ИБМ» было престижным. Создавалась атмосфера фирменного патриотизма. Качество продукции компании считалось безупречным. Так было до середины 80-х годов XX в., когда новое руководство отошло от курса, составляющего славу компании.

Эту же идею стабильности персонала взяли на вооружение руководители японских крупных компаний. Они пошли дальше «ИБМ». Они гарантировали своим работникам пожизненную занятость. Конечно, любой работник понимает, что эта гарантия действует, пока существует сама компания. Поэтому он кровно заинтересован в ее благополучии. Выполнение обязательств пожизненного найма иногда требует больших затрат. В период стагнации или даже временного снижения объемов некоторым японским

компаниям пришлось потратить на сохранение персонала сотни миллионов долларов. Они пережили эту трудную пору, но сохранили высококвалифицированный, преданный компании персонал, понимая, что эти люди – главное богатство компании. Естественно, что хорошо знающие о роли качества в преуспевании компании работники относятся к нему как к своему кровному делу. Стабильность персонала выгодна компании не только потому, что порождает чувство коллективной судьбы, но является условием возможности вкладывать деньги в постоянное обучение работающих. Американские менеджеры, у которых текучесть кадров достигает 20-25 %, с завистью говорят, что они не могут вкладывать столько денег в повышение квалификации своих работников, как японцы, потому что не могут позволить себе учить работников для других работодателей. Отождествление личных интересов с интересами компании базируется не только на заинтересованности в ее благополучии, но и на восприятии своими целей компании. Эти цели тщательно формируются с участием персонала, разъясняются и постоянным напоминанием удерживаются в представлении работников как их личное кредо.

Это идеологическое воздействие играет огромную роль. Ну и, конечно, такими целями не могут быть прибыль, объем продукции. Это сегодня отмечают в своих работах многие ученые и практикующие менеджеры, такие как Гелбрейт, Якокко, Исикава, Коно, Акофф, Котлер и др. Прибыль – это условие существования компаний, но она не может быть целью, вызывающей энтузиазм работников. «Делать лучшие в мире работы для автомобилестроения» – такая цель может объединять и воодушевлять. И работающим понятно, что они для этого могут сделать. Такая цель может вызвать внутреннюю мотивацию. Сопричастность к важному, полезному делу может породить внутреннее удовлетворение, если, конечно, человек воспитан в духе служения коллективным целям. Пока еще примеров такой идентификации персонала с целями компании немного. Но важно, что они есть, причем в многотысячных коллективах, и это описано во множестве работ.

### **Участие в планировании компании**

Традиционное представление об управлении предполагает, что стратегия развития компании, стратегические и среднесрочные планы должны вырабатываться высшим менеджментом, а средние и низшие уровни управления, в лучшем случае, могут проявлять инициативу в выборе средств выполнения намеченных задач. Акофф в своей работе «Планирование будущего корпораций» еще 20 лет назад описал механизм участия всех работников компании, вплоть до рядовых рабочих и инженеров, в планировании. Не останавливаясь на сущности этого механизма, отметим только, почему это важно в контексте рассматриваемой проблемы.

Во-первых, участие в планировании делает людей единомышленниками, как отмечает Акофф: « Людям не нравится быть планируемыми, они хотят участия в планировании». Этого требует нормальное чувство самоуважения.

Работать над достижением цели, в выборе которой участвовал, всегда приятней, чем просто исполнять чью-то волю, и желание добиться результатов неизмеримо выше. Ведь одна из причин, по которой хорошо оплачиваемые высококвалифицированные специалисты из корпорации стремятся к созданию своего собственного частного бизнеса, заключается как раз в желании быть самостоятельным, а не работать по чьим-то указаниям. Уйдя в частный бизнес, они имеют меньшее вознаграждение за свой труд, подвергаются риску. И стимулом для них является не столько желание разбогатеть, сколько возможность реализовать себя. Если в компании такому работнику предоставляется возможность участвовать в постановке задач, и он видит, что с его мнением считаются, стремление к самореализации оказывается удовлетворенным.

Это дает работнику основание считать себя членом одного коллектива, единомышленником с технотрудовой, а не просто исполнителем. Опыт свидетельствует о том, что участие работников в планировании полезно не только тем, что дает им чувство удовлетворения, но нередко оказывается, что в процессе обсуждения вносятся очень полезные коррективы. Процесс планирования полезен не только тем, что позволяет заранее увидеть будущие цели и выбирать наиболее целесообразный сценарий развития. Планирование полезно и тем, что люди, участвующие в нем, заранее прорабатывают свои возможные действия. К тому моменту, когда план принят, они уже знают, как они будут его исполнять. Поэтому планы, принятые с участием персонала, реализуются точнее и быстрее, чем спущенные сверху. Работающие обретают при этом чувство хозяина, если понимать термин хозяин не как обозначение собственника производственных средств, а как обозначение человека, умело пользующегося этими средствами с расчетом на долгосрочные цели. Если стабильный коллектив проникается таким хозяйским отношением, то это становится источником внутренней мотивации к высококачественной работе. Стремление работать хорошо становится даже более настоятельным, чем при работе на себя, так как опасение принести ущерб доверяющему тебе коллективу – более жесткий мотив, чем когда ущерб приносится себе самому. Конечно, все это относится к людям нравственным. Но опыт работы целого ряда предприятий, использующих такой метод, говорит о том, что большинство работников становятся таковыми, пропитываясь постепенно идеологией коллективизма.

### **Самостоятельность и творчество**

Традиционные методы управления основывались на прямо противоположном посыле. Считалось, что есть специалисты, которые разрабатывают технологию, и есть исполнители, которые обязаны ее безукоризненно соблюдать. Малейшее отступление от предписанной технологии беспощадно преследовалось. Когда технологии менялись редко, когда требования к качеству не были столь жесткими и когда исполнители не



были столь компетентны, прежний подход был оправдан. Сегодня все изменилось, по крайней мере, для высокотехнологических производств.

Как мы уже отметили ранее, технологии меняются так часто, что освоение новых стало почти постоянным состоянием производства. Разработчики новых технологий в состоянии указать только основные ключевые параметры. Тонкости даются опытом, которым как раз и располагают исполнители, потому что у них огромное количество наблюдений за процессом. И если их вооружить методологией обработки и осмысления результатов наблюдений, как это сделали японцы в своих «кружках качества», то появится возможность достигать того уровня бездефектности, которого требует сегодняшнее представление о качестве продукции.

Конечно, для этого работники должны обладать высокой общей культурой, квалификацией и желанием добиться хороших результатов. Глубокое знание производства у исполнителя, совмещенное с желанием добиться высокого качества, становится возможным только у постоянных работников, относящихся к компании как к надежному источнику своего благополучия и пропитанных духом коллективизма. Заставить хорошо работать невозможно даже, когда главным критерием является количество. С. Кара-Мурза в книге «Советская цивилизация от Великой Победы до наших дней» пишет о рестрикционизме – изначальном ограничении своей выработки рабочими, и приводит высказывание американского социолога, писавшего в 1981 г.: «Расщепление атома – детская игра в сравнении с проблемой раскола и манипулирования крепко спаянной группой рабочих». Имеется в виду, что никакие наблюдения нормировщиков не позволяют увидеть подлинные возможности рабочих, если процесс не является полностью непрерывным, зависящим только от машин. И тем более невозможно заставить, когда речь идет о качестве, снизить уровень дефектности. Нельзя заставить снизить уровень дефектности, когда речь идет не о процентах, а сотых или десятитысячных долях процента. Этого добиться можно только при желании исполнителей достичь такого уровня. Такой уровень бездефектности зачастую невозможен даже при полной автоматизации процесса. И только человек с его тончайшей способностью творчески реагировать на незначительные отклонения процесса, может добиться результата. Но для этого ему надо довериться. Пока большинство менеджеров не способны поверить, что исполнитель может стремиться хорошо работать, и потому не стремятся создать для этого условия.

Одним из проявлений такого доверия является переход на самоконтроль. Это система, при которой исполнитель сам проверяет качество изделия, над созданием которого он трудится, либо гарантирует его качество таким ведением процесса, которое предотвращает появление дефектов. Впервые такая система была создана в нашей стране на Саратовском авиационном заводе в 1955 г. и стала потом известна под названием система бездефектного изготовления продукции. Затем в США появилась система «нуль дефектов» в 1964 году и получила впоследствии широкое распространение на Западе. Дав

поначалу хорошие результаты, эти системы самоконтроля постепенно стали терять эффективность, потому что доверие к исполнителю не было подкреплено серьезной мотивацией его стремления к бездефектному труду. Сейчас же, когда созданы и реализуются ранее описанные методы мотивации, самоконтроль приобретает новое значение.

### **Предприятие – источник социальных благ**

Ранее уже отмечалось, что традиционные производственные отношения между предприятием и его работниками строились только на заработной плате. Предполагалось, что все потребности работающих удовлетворяют благодаря деньгам, полученным за работу. Социологи давно уже установили, что за деньги человек может делать то, что он обязан. Никакого чувства признательности, приверженности интересам компании деньги вызвать не могут, какими бы большими они ни были. Когда работник получает от компании что-то только потому, что он является ее работником, появляется чувство лояльности, принадлежности к коллективу, который о нем заботится.

Сейчас широко распространенными являются, в первую очередь в Японии, европейских странах, такие средства социального обеспечения, как фирменные медицинские учреждения, спортивные комплексы, которые могут посещать работники и члены их семей. Фирменные клубы и оздоровительные лагеря для детей работающих, фирменные библиотеки, оказание помощи молодым при приобретении жилья или в каких-то экстраординарных ситуациях.

Все это порождает у работников ощущение сопричастности к команде, фирме – семье, которая о них заботится.

Как правило, такие формы социального обеспечения потребностей могут позволить себе крупные компании. Но уже немало случаев, когда и средние стабильно работающие частные предприятия проявляют себя подобным образом. Естественно, не следует рассматривать затраты на все эти мероприятия как благотворительность. Это издержки, которые могли бы принять форму более высокой заработной платы. Когда сравнивали заработную плату американских и японских автомобилестроителей, то у первых она оказалась выше, но зато японские компании тратили на удовлетворение социальных потребностей через фирменные блага примерно столько же, сколько «недополучали» их работники через зарплату. При этом никакой признательности к своим компаниям американские работники не испытывали, а японские ощущали себя принадлежащими к заботящейся о них фирме, испытывали чувство общности с ней.

### **Новая форма горизонтальных связей**

Компания, предприятие это очень большая общность, принадлежность к которой очень важна, но не может ощущаться отчетливо в повседневных делах.

Поэтому очень важно, чтобы работник идентифицировал свои интересы с более узким кругом коллег, работу которых он может наблюдать, оценивать постоянно, на результаты работы которых он оказывает непосредственное влияние. Такой узкий круг получил название бригада. Под этим термином понимается не только рабочая бригада, но и управленческий отдел, исследовательская лаборатория, конструкторское подразделение, выполняющие какую-то общую функцию. Раньше считалось, что каждый отдельный работник должен иметь свою должностную инструкцию, свой перечень операций в изготовлении деталей, узлов и свой индивидуальный результат.

Мы уже отмечали ранее, что когда главным критерием результата стало качество, зачастую невозможно точно обозначить роль каждого в получении совокупного результата. Поэтому широко применяется бригадная организация труда с коллективной оценкой результатов. Особенно серьезно эта форма организации проработана в Японии. Когда в западных странах стали применять этот метод, то не учли того, что для успешной бригадной организации должен выполняться целый ряд условий:

- должен быть единый результат. Если объединить в бригаде работников одной профессии, но не связанных общим результатом, имеющим качественные показатели, то такое объединение бессмысленно;
- состав бригады должен быть достаточно стабильным, и члены бригады должны иметь близкий уровень квалификации;
- члены бригады должны уметь и иметь возможность заменять друг друга;
- количество членов бригады должно быть не очень большим, иначе утрачивается способность к самоорганизации и оценке работы друг друга;
- администрация имеет дело не с каждым членом бригады по отдельности, а со всем коллективом в целом. Оценка участия каждого работника производится самой бригадой.

Еще раз отметим, что бригадная организация касается не только рабочих, но и всех остальных служб предприятия.

Если это, допустим, экономический отдел, то в нем не расписываются детально функции каждого работника. Указываются функции отдела. Распределение обязанностей внутри является правом руководителя, учитывающего мнение работников. При этом, конечно, размывается узкая специализация, когда каждый конкретно выполнявший отдельную функцию становился ассом в этом конкретном направлении. Но зато приобретаются широкое понимание ситуации и возможность маневра в использовании работников. Достоинством является также возможность группового принятия решений, которое, как показал опыт, в большинстве случаев может быть более обоснованным и в то же время рискованным, что опять-таки очень важно при постоянно изменяющихся ситуациях. Постоянно взаимодействуя, члены такого коллектива постепенно обогащают и дополняют друг друга. Вместо конкуренции внутри этого коллектива преобладает сотрудничество, потому что администрация оценивает коллективный результат при материальном и при

моральном стимулировании. Много делается для внепроизводственного общения членов бригады и их семей (совместное празднование знаменательных дат, совместные выезды на природу и т. п.)

Наиболее богатый опыт такого внепроизводственного общения у японцев, но и другие страны начинают применять такой прием для общения членов коллектива.

Опубликовано в Журнале экономической теории. 2006. № 2.

## **Новая роль распределения и послепродажного обслуживания в постиндустриальной экономике**

Поскольку термины, используемые в данной статье неоднозначно трактуются в разных работах, представляется целесообразным начать с определения понятий «распределение» и «послепродажное обслуживание».

**Распределение:** совокупность действий, позволяющих передать товар от изготовителя к потребителю. Эти действия включают:

- сбор информации о потенциальных потребителях;
- ведение переговоров о сроках, количестве, цене, финансовых условиях;
- оформление договоров на приобретение товара;
- финансирование самого процесса распределения;
- физическое перемещение товара;
- собственно сбытовая деятельность на предприятии, включающая оформление заказа и формирование портфеля заказов с передачей их в производство, получение продукции от производства, хранение, комплектование и отгрузка. Сбыт и распределение отнюдь не одно и то же.

**Послепродажное обслуживание** понимается как совокупность действий, обеспечивающих потребителю возможность использовать приобретенный товар для удовлетворения той потребности, для которой товар предназначен с заранее оговоренным уровнем эффективности. Это обслуживание включает следующие действия:

- монтаж и наладка;
- обучение правилам эксплуатации;
- техническое консультирование;
- техническое обслуживание;
- гарантийный ремонт;
- послегарантийный ремонт;
- диагностирование оборудования;
- обеспечение запасными частями;
- обеспечение информации об усовершенствовании и организации модернизации;
- утилизация.

Рассмотрев определения, перейдем к существу рассматриваемого вопроса.

Начнем с новой роли распределения

***Совершенствование распределения стало важнейшим направлением экономики общественного труда, поскольку удельный вес затрат на распределение в совокупных издержках на производство продукции и передачи ее потребителю зачастую превышает затраты на создание этой продукции.***

***Соответственно совершенствование распределения становится важнейшим направлением получения дополнительной прибыли.***

Сформулировав предложенный тезис, попробуем его обосновать.

Когда-то, во времена К. Маркса, исследовавшего природу возникновения прибыли, затраты на распределение составляли незначительную часть общих расходов на производство и передачу потребителям товаров. Опровергая существовавшее тогда суждение о том, что прибыль возникает в обращении, а не в производстве, К. Маркс убедительно доказал, что труд в производстве создает прибыль, если производительность этого труда создает количество благ больше, чем необходимо для воспроизводства рабочей силы. Поскольку главные затраты труда тогда были в производстве, а не в обращении (распределении, пользуясь маркетинговой терминологией), отрицание Марксом возможности создания прибыли в обращении было незначительной погрешностью. Воюя с теми, кто утверждал, что создается только в производстве. Что не ловкость и удачливость капиталистов является источником прибыли, а труд производственных рабочих.

Сейчас уже никто не сомневается в том, что прибыль может создаваться в производстве. Правда оппоненты Маркса утверждают, что она создается не только трудом, а тремя источниками – трудом, средствами производства и землей. Многие наши экономисты в последние годы взяли на вооружение эту теорию трех факторов.

В представлении автора данной статьи прав Маркс, а не его оппоненты. Только труд создает прибавочную стоимость и, следовательно, ее денежную форму – прибыль. Средства производства участвуют в создании прибыли постольку, поскольку они повышают производительность вооруженного ими труда.

Если в конкретном производстве, благодаря применению более современной техники, производительность труда стала более высокой, чем в других аналогичных производствах, то этот более производительный труд создаст дополнительную прибавочную стоимость.

Следуя этой же логике, надо признать, что труд, затрачиваемый в распределении, тоже может создавать прибавочную стоимость, если он хорошо организован и вооружен современными средствами производства. В этом отношении, как нам представляется, Маркс был не прав, утверждая, что «обращение или товарообмен не создает никакой стоимости». Почему труд, затрачиваемый на создание потребительской стоимости в производстве, создает стоимость, а труд, затрачиваемый в процессе товарообмена, лишен такой возможности, если он такой же общественно полезный труд, как и производственный?

Очевидно, Маркс рассматривал обмен, как одномоментное событие, что было не такой уж большой погрешностью 130 лет назад. Но сегодня обмен это уже – сложный процесс, с огромными затратами труда и пренебрегать способностью этого труда создавать прибавочную стоимость означает допускать серьезнейшую методологическую ошибку. В те времена, когда в промышленности преобладали небольшие компании с десятками или сотнями работающих, затраты труда на передачу их продукции потребителям,

расположенным на расстоянии десятков или сотен километров и исчислявшимся тысячами или десятками тысяч человек, были незначительными по сравнению с затратами труда в производстве. Они могли составлять проценты, особенно когда речь шла о продукции производственно-технического назначения.

С возникновением массового производства и как следствие почти полной механизации труда произошли кардинальные изменения в этих пропорциях.

С одной стороны, механизация и автоматизация производства в десятки раз сократили затраты труда в производстве.

С другой стороны, концентрация производства привела к увеличению расстояний от производителя до потребителя до тысяч, а иногда и десяти-пятнадцати тысяч километров и возрастанию численности потребителей до миллионов, а то и сотен миллионов человек. И хотя в сфере распределения тоже снизилась трудоемкость по объективным причинам, затраты труда возрастали. Как следствие в промышленно развитых странах доля населения, занятая в сфере распределения, зачастую превышает долю занятых в материальном производстве.

Что это за объективные причины?

Научно-технический процесс был нацелен, в первую очередь, на механизацию материального производства. Сюда вкладывались капиталы. Здесь были сосредоточены усилия науки и техники. Конечно сокращались одновременно и удельные затраты на транспортировку, составляющие около половины, а то и более расходов распределения. Но если затраты на перемещение одной тонны груза на километр к примеру, сокращались в несколько раз, а расстояние увеличилось в сотни раз, то абсолютная величина затрат могла не только снижаться, но и возрастать. Или, если на пути от производителя к потребителю груз приходится разгружать на складах множество раз и хранить длительное время, то эта составляющая тоже возрастает. В итоге заводская себестоимость по многим видам продукции в развитых странах снизилась до 30-40 % от розничной цены.

Как видим, издержки в распределении нередко превышают издержки в производстве. Среди издержек распределения, конечно, определяющую роль в целом по народному хозяйству играют транспортные, зачастую они составляют 20-30 % от ВВП. Глобализация экономики в последние десятилетия, основанная на углублении международного разделения труда, привела к еще большему возрастанию затрат на распределение. Теперь никого не удивляет, если металлоизделия, созданные в Японии из бразильской руды, отправляют потребителям в Европу. Поскольку издержки в распределении теперь стали большей частью общих затрат народного хозяйства, то и возможность снижения издержек в распределении стала наиболее вероятной. На этом основано высказанное нами ранее утверждение о том, что ***совершенствование распределения стало важнейшим направлением получения прибыли как результата экономии общественного труда***. За эту прибыль в последние десятилетия шла ожесточенная борьба между изготовителями и торговлей.

Еще в 60-70-х годах XX в. можно было с уверенностью говорить о том, что крупные корпорации, особенно действующие на монопольных и олигопольных рынках, отбирают у торговли часть создаваемой в торговле прибыли. Они навязывали свои цены, превышающие экономические издержки и заставляли разрозненных оптовых и розничных торговцев покрывать эту разницу из прибыли, создаваемой в распределении за счет прибавочной стоимости, создаваемой трудом занятых в этой сфере работников. По образному выражению Гелбрейта, корпорации эксплуатировали мелких партнеров по распределению.

Ответом на это неравноправное партнерство стало создание огромных торговых компаний, способных отстаивать свои интересы. Так, в Японии 9 торговых домов взяли в свои руки значительную часть экспортно-импортных операций. Только очень крупные корпорации типа «Тойоты», «Ниссан», «Сони» занимаются внешнеторговыми операциями сами. Огромная масса мелких и средних товаропроизводителей в этой экспортно-ориентированной стране продает свою продукцию упомянутым торговым домам. Последние изучают рынки сбыта, занимаются транспортировкой, складированием, поиском розничных торговцев, организацией продвижения. Они заказывают японским товаропроизводителям товары определенного ими (торговыми домами) качества по ими же установленной цене. Естественно, что они не только не отдают прибыль, созданную ими за счет применения современной техники и организации, но и в состоянии отбирать часть прибыли, созданной в производстве.

Очень широко развернулась борьба торговцев с корпорациями в США, а потом и в Европе, когда в торговле стали появляться свои гигантские компании, объединяющие сотни, а то и тысячи торговых предприятий. Эта борьба получила название «войны между торговыми и фирменными марками». Дело в том, что когда известная корпорация выпускает продукцию под своей фирменной маркой, то покупатель ищет не просто нужный ему товар, а именно товар популярной марки. И тогда корпорация может навязывать торговцам, желающим продавать этот ходкий товар, свои цены, зачастую превышающие экономические издержки, и тем самым посягать на прибыль, создаваемую в распределении.

Когда крупные торговые компании стали продавать товары под своей маркой, как например «Маркс энд Спенсер» в Великобритании, то производитель превратился для потребителя в анонима. Для него достаточным свидетельством качества товара стал тот факт, что он купил его в магазине фирмы «Маркс энд Спенсер» или «Картье» или «Диоре». А кто этот товар изготовил, в этом случае производителя не интересует. Теперь изготовитель оказывается в зависимости от торговли и вынужден платить ей дань в виде части прибыли, создаваемой в производстве. В этом случае частично подтверждается утверждение Маркса о перераспределении прибыли между производством и обращением. Частично поэтому Маркс считал, что в торговле прибыль вообще не может создаваться и что она вся приходит из производства.



В нашем же понимании распределение может создавать свою прибыль и, кроме того, забирать часть прибыли из производства, когда у торговли появляется возможность навязывать свои условия.

Кроме того, что участники распределения научились бороться с производителями, в самом распределении происходят огромные изменения, позволяющие получать дополнительные прибыли:

- снижение транспортных и складских расходов благодаря централизации перевозок, контейнеризации и полной механизации погрузочно-разгрузочных работ в крупных компаниях;

- снижение закупочных цен благодаря объему заказов;

- снижение затрат на торговые помещения благодаря применению новых форм (склады – магазины, магазины – демонстрационные залы, телемагазины и т. п.);

- внедрение покупок на дому, позволяющих экономить время покупателя, за что он готов платить дополнительную цену и экономить на издержках за счет уменьшения торговой площади, площади под автостоянки около магазинов и т. п.

В 90-х годах XX в. сформировалось новое направление в распределении, позволяющее кардинально изменить роль распределения в экономике. Это компьютерные продажи или «электронная торговля», как называют это новое направление в маркетинговой литературе. Электронные продажи уже исчисляются миллиардами долларов и, по прогнозам специалистов, их объем в ближайшие годы может вырасти до десятков миллиардов долларов. Использование сети «Интернет» позволяет устанавливать контакты между потенциальными потребителями и изготовителями из разных стран, не прибегая к услугам множества внешнеторговых фирм. В продажах продукции производственно-технического назначения компьютерная технология во многих случаях может позволить изготовителю обходиться без посредников, то есть взять распределение в свои руки и соответственно всю прибыль от этой деятельности получать самому.

Это же касается многих видов технической продукции потребительского назначения.

При электронных продажах обычных потребительских товаров может кардинально измениться роль розничной торговли. Если покупатель, находясь дома, может получить всю информацию об интересующем его товаре (качестве, цене, месте продажи) и осуществить покупку не выходя из дома, то ясно, что это повлияет на количество, место расположения, торговые площади магазинов, а во многих случаях позволит вообще обходиться без них. Как нам кажется, это будет новый этап усиления роли изготовителя за счет возвращения к нему возможности работать напрямую с потребителем.

А теперь посмотрим, как эти общие рассуждения о роли распределения применимы к сегодняшней российской экономике.

Следует отметить, что убежденность в том, что только материальное производство создает прибыль, оказало плохую услугу всей сфере распределения в советское время. Сюда в последнюю очередь направлялись средства на технический прогресс, здесь меньше была зарплата (за исключением транспорта), меньше капиталовложений. Не жалели средств на механизацию сельскохозяйственных работ, на производство удобрений, но не находилось денег, чтобы построить современное овощехранилище. В итоге половина урожая погибала. Изготавливали неплохое оборудование, которое приходило потом в непригодность, так как хранилось под открытым небом или под навесом, но в не отапливаемом помещении.

Так неверные теоретические посылки давали тяжкие экономические последствия. Зато бесспорным достоинством советского распределения была система крупных оптовых и розничных организаций, которые наряду с недостатками, заключавшимися в излишней централизации, обладали и достоинствами, присущими любой крупной организации. В период реформирования все эти организации были разрушены. На их месте стали стихийно появляться мелкие посреднические структуры и затраты на распределение многократно возросли. Статистика свидетельствует о том, что продукция машиностроения на своем пути от изготовителя к потребителю до 4-5 раз меняет собственника. И каждый раз это связано с транспортировкой, погрузкой – разгрузкой, хранением. Эти затраты нередко превышают в 2-3 раза затраты изготовителя. Причем зачастую невозможно разобраться, какая часть наценок посредников обязана своим происхождением действительно возросшим затратам, а какая часть носит чисто спекулятивный характер. Сейчас идет процесс укрупнения посреднических структур, который приведет нас к снижению издержек, но спекулятивная составляющая в наценках пока очень велика, особенно в продажах товаров первой необходимости (мясо, молоко, яйца, овощи).

Происходит ограбление и производителей, и потребителей в пользу торговых компаний. Создание конкуренции между крупными торговыми компаниями постепенно приведет к уменьшению спекулятивной части наценок. Но этот процесс может быть ускорен, если изготовители будут осуществлять следующие действия:

1. Создавать управляемые маркетинговые системы, то есть иметь дело не со случайными посредниками, а с отобранными для этой цели компаниями, с которыми заключены длительные соглашения, включающие условия о ценах перепродажи. Изготовитель должен и может управлять ценами, по которым его продукцию покупает конечный потребитель. Такая практика все шире распространяется в развитых странах. При этом если руководствоваться современными представлениями о маркетинге, то управлять это не значит отбирать прибыль у посредников. Управлять в данном случае означает создавать условие для стабильной заинтересованности всех участников канала распределения. Это означает, что прибыль должна распределяться

пропорционально прибавочной стоимости, создаваемой каждым участником канала распределения.

2. Научиться рассчитывать величину будущих обоснованных издержек участников канала распределения.

Это необходимо: во-первых, для того чтобы приступая к разработке нового продукта, уметь определять не только издержки своего производства, но и издержки распределения и, таким образом, не допустить ошибки при определении экономической эффективности выведения нового продукта; во-вторых, чтобы правильно распределить наценки среди участников канала распределения и предотвратить появление неоправданной прибыли у кого-то из них в ущерб другим.

Для того чтобы научиться прогнозировать будущие экономические издержки распределения, в том числе величину нормальной прибыли, необходима разработка соответствующей методологии, необходимо накопление статистических данных. Это, по нашему мнению, одна из самых актуальных задач, стоящих перед экономической теорией.

Теперь перейдем к роли послепродажного обслуживания.

***Хорошо организованное послепродажное обслуживание в условиях насыщенного рынка стало для изготовителей источником получения значительных дополнительных доходов в настоящем и способом закрепления потребителей на перспективу, а для потребителей условием стабильного удовлетворения потребности, ради которой приобретен товар.***

Попытаемся обосновать сформулированное положение.

Насыщение рынков и усложнение многих видов продукции заставили изготовителей по новому увидеть свою миссию по отношению к потребителю. Миссия заключается не в том, чтобы просто продать покупателю товар, как это было ранее, а в том, чтобы удовлетворить потребность.

Холодильник покупают не для того, чтобы иметь его в доме, а для того, чтобы охлаждать продукты. Причем охлаждать необходимо бесперебойно с минимальным расходом энергии, по возможности бесшумно. Правильно понимающий свою миссию изготовитель осознаёт, что с продажей холодильника его отношения с покупателем не прекращаются, а только начинаются и будут продолжаться, пока не истечет срок работы холодильника. Более того, если в период этого срока работы покупатель будет доволен тем, как удовлетворилась его потребность в охлаждении продуктов, то и следующий холодильник он приобретет у этой же фирмы. Это значит, что организовавший хорошее послепродажное обслуживание изготовитель с продажей каждого холодильника получает определенный надежный объем работы по поддержанию его в работоспособном состоянии и заказы на новые холодильники в будущем.

В условиях насыщенного рынка, когда уверенность в стабильном получении заказов является главной заботой руководства любой компании, послепродажное обслуживание является одним из важнейших способов для обретения такой уверенности.

Многие менеджеры сегодня осознают, что не текущая прибыль является главной целью компании, а устойчивое развитие в будущем и иногда идут на снижение сегодняшней прибыли ради расширения или сохранения рынка сбыта. Послепродажное обслуживание одновременно обеспечивает и текущую прибыль за счет появления дополнительного объема работы в процессе обслуживания и гарантированный сбыт на будущее в лице удовлетворенного отношением к его потребностям потребителя.

Это мы рассматривали новый взгляд на послепродажное обслуживание с позиции изготовителей. А как смотрит на эту услугу потребитель?

Если говорить о бытовой технике, то без такой услуги ее применение просто невозможно. Сейчас домохозяйства в развитых странах используют такое количество техники для приготовления пищи, уборки дома, транспорта, приусадебных работ, индивидуального теплоснабжения, энергоснабжения и водоснабжения, что организация послепродажного обслуживания нередко становится более важным фактором при принятии решения о покупке, чем цена и даже качество.

Причем обеспеченность надежного обслуживания только в гарантийный период никак не может устроить покупателя, поскольку объявленный срок службы обычно во много раз больше, чем гарантийный срок. Если говорить о технике производственного назначения, то во многих случаях потребитель сам способен обеспечить некоторые действия, входящие в набор послепродажных услуг, но это ему невыгодно, так как расходы на изготовление запасных частей и выполнение ремонтных работ оказываются, как правило, более высокими, а качество более низким и, кроме того, растут потери, связанные с простоем техники, так как продолжительность устранения отказов возрастает. Если учесть, что в современном производстве применяются, как правило, не отдельные машины, а целые комплексы, связанные технологическим процессом, то потери, связанные с простоем любой из машин этого комплекса, многократно возрастают, поскольку из-за одной машины простаивают все машины комплекса. Поэтому длительные простои становятся разорительными, и потребителю выгоднее заплатить высокую цену за запчасти и фирменный ремонт, чем организовывать эти работы самому.

Применяя диагностирование оборудования, компьютерный учет наработки машин, проданных каким-то конкретным покупателям, изготовители способны своевременно и без неоправданно высоких затрат выполнять свою миссию по обеспечению работоспособного состояния оборудования производственного назначения и получать от этой деятельности прибыль.

По свидетельствам менеджеров крупнейших компаний, производящих сложную технику, прибыль, получаемая этими компаниями от послепродажного обслуживания, превосходит прибыль, получаемую в производстве. И в этом нет ничего удивительного. Затраты на потребление (то есть понесенные потребителем за весь срок пользования товаром) сегодня, зачастую, в несколько раз больше, чем затраты на приобретение товара. Так, например, по данным из многих источников «затраты на потребление» для легкового автомобиля, то есть затраты на горючесмазочные материалы, запчасти, резинотехнику и труд по ремонту и управлению автомобилем в 4-5 раз превосходят затраты на его покупку. Если, благодаря послепродажному

обслуживанию, потребитель может хотя бы на несколько процентов снизить эти затраты, то ему выгодно оплачивать такие услуги по ценам, позволяющим изготовителю получать достаточно высокую прибыль.

Для российских машиностроительных и электротехнических предприятий организация послепродажного обслуживания, кроме вышеобозначенных факторов, может стать еще и средством выживания в обстановке резкого падения спроса на их продукцию и средством конкурентной борьбы с импортерами аналогичной техники.

Начнем с того, почему послепродажное обслуживание может стать средством выживания. Известно, что все предприятия, использующие продукцию этих отраслей, в ходе реформирования экономики оказались неспособными обновлять свои средства труда. Поэтому спрос на сельскохозяйственные, строительно-дорожные машины, транспортные средства, нефтяное, энергетическое и прочее оборудование резко снизился. Но потребность в работе этих машин не исчезла. Поэтому резко возросла нужда в запасных частях, услугах по ремонту, модернизации. Не имея денег на новые машины, их хозяева найдут деньги на поддержание работоспособного состояния старых машин. То есть условия для организации послепродажного обслуживания более чем благоприятные. У производителей есть свободные мощности для изготовления запасных частей, незанятые рабочие руки для проведения ремонтных работ. У потребителей есть нужда в услугах. К сожалению, не хватает понимания у руководства многих предприятий-изготовителей, что так необходимый для их выживания заказчик существует. Есть огромный неудовлетворенный спрос, которым необходимо только заняться.

Как средство для борьбы с импортом хорошо организованное обслуживание особенно выгодно в сфере бытовой техники. После кризиса августа 1998 года многие покупатели бытовой техники оказались не в состоянии покупать импортную технику и готовы повернуться лицом к отечественной. Это переориентация могла бы ускориться, если бы российские изготовители приняли на себя обязательство немедленного обеспечения запчастями и ремонтом в послегарантийный период.

Дело в том, что далеко не все зарубежные фирмы, поставляющие в Россию бытовую технику, проявляют заботу в послегарантийном периоде. Наши предприятия по ремонту бытовой техники, не привыкшие заботиться о своих клиентах, тоже не проявляют инициативу по закупкам запчастей. Со временем, конечно, когда они перестроятся на конкурентные условия, они начнут заблаговременно закупать эти запчасти. Но пока потребитель нередко оказывается брошенным всеми с неработающей бытовой техникой на руках. Он начинает сомневаться, стоит ли связываться впредь с импортом, так как изготовитель за рубежом, а те, у кого он покупал – торговые организации, ведут себя безответственно.

И если бы в этот момент на рынке появились отечественные производители, взявшие на себя юридически грамотно оформленные обязательства на послегарантийный период, то они могли бы заинтересовать этим покупателей. Здесь следует еще отметить, что правовые нормы пока не обеспечивают российскому потребителю уверенность в том, что приобретенная им дорогостоящая сложная

бытовая техника не будет месяцами, а то и годами бездействовать. Ни Гражданский кодекс, ни Закон о защите прав потребителей не содержат норм, которые бы действительно побуждали изготовителя обеспечивать в течение всего срока службы работоспособное состояние созданной им продукции и нести ответственность в течение всего этого срока за соблюдение всех показателей качества, объявленных при продаже изделия.

Заканчивая эту статью, автор хотел бы отметить, что понимает дискуссионность ряда высказанных им положений, но считал необходимым изложить свою позицию по затронутым вопросам.

Опубликовано в сборнике научных трудов «Проблемы организации маркетинговой деятельности». Екатеринбург: Институт экономики УРО РАН, 2000.

## **Формирование рациональных корпоративных стратегий российских промышленных компаний**

Начнем с понятия «корпоративная стратегия». Термин «стратегия» нередко, даже на уровне государственных документов, трактуется как совокупность действий для достижения каких-то долгосрочных целей. У разных авторов, даже специально занимающихся стратегическим планированием, таких как Ансофф, Акофф, Ламбен и др., различно трактуется термин «стратегия».

В настоящей публикации автор предлагает пользоваться ранее обоснованным им в работе [1] следующим определением стратегии: «совокупность стабильно используемых принципов, которыми руководствуются в процессе движения от исходного состояния организации к идеальному проекту, определяемому миссией организации».

Ключевые слова здесь – совокупность принципов. Не набор действий, а набор принципов, руководствуясь которыми определяют программу действий – стратегический план.

Стратегия – это более фундаментальное понятие, чем стратегический план. Такая трактовка терминов предложена автором на основании изучения истории трансформации представлений о стратегиях военных, поскольку сам термин «стратегия» перешел в экономическую теорию из военной науки. Корпоративная стратегия – это наиболее общая стратегия, руководствуясь которой формируют функциональные или дивизиональные стратегии, такие, например, как маркетинговая, инвестиционная, производственно-техническая и др., а также стратегии отдельных предприятий, входящих в компанию.

При системном подходе к стратегическому планированию последовательность действий, если принять терминологию Акоффа [2], выглядит следующим образом: определение миссии корпорации, разработка идеального проекта, определение долгосрочных целей, формирование корпоративной стратегии, формирование функциональных и дивизиональных стратегий и, наконец, разработка соответствующих стратегических планов.

Процесс укрупнения хозяйствующих субъектов, происходящий в российской промышленности с начала двухтысячных годов, сопровождается осознанием руководством некоторых из них необходимости долгосрочного планирования. Но это долгосрочное планирование в большинстве случаев производится бессистемно, без соблюдения описанной Акоффом методологии, в том числе и без разработки стратегии. Это долгосрочное планирование начинается с конца, то есть разработки долгосрочных планов, именуемых ими стратегическими, хотя называть их таковыми не следовало бы, коли они не основаны на стратегии, понимании миссии корпорации и ее идеального проекта.

Целью предлагаемой читателю работы не является подробный разбор методологии стратегического планирования в российских компаниях. Об этом

упоминается только для того, чтобы показать место в стратегическом планировании формирования корпоративной стратегии и изложить свой взгляд на то, какой должна быть эта стратегия.

Если принять на вооружение авторскую трактовку понятия «стратегия», то для ее формирования необходимо определить набор стабильно используемых принципов, которые могут быть применены для этой цели. Конечно, различные корпорации в зависимости от профиля их деятельности и намечаемых долгосрочных целей могут руководствоваться каждая своим набором принципов. Но есть, по нашему мнению, несколько общих для большинства корпораций принципов, которыми следовало бы руководствоваться российским крупным промышленным компаниям.

Их обоснованию и посвящена настоящая работа.

### **1. Устойчивое развитие важнее сиюминутной прибыли**

Это широко известное в среде руководителей преуспевающих европейских и японских компаний положение, к сожалению, пока недоступно пониманию большинства российских топ-менеджеров.

Топ-менеджеры, призванные по своему положению заниматься будущим на несколько лет вперед и правильность решений которых, соответственно, выявляются только через несколько лет, поощряются не за правильность этих перспективных решений, а за текущие результаты, которые в значительной мере предопределены решениями, принятыми несколько лет назад. Нелепость такой оплаты американской техноструктуры всем понятна. Клинтон говорил об этом, будучи президентом. Об этом же сейчас говорит Абама. И опыт европейских и японских корпораций подтверждают нелепость американской системы оценки техноструктуры (топ-менеджеров). Но все попытки сломать американскую систему бонусов наталкиваются на яростное сопротивление этих самых топ-менеджеров, потому что они привели бы к снижению уровня их годового вознаграждения во много раз.

Будучи профессионалами, они понимают нелепость премирования за текущие результаты. Но будучи заинтересованными в высокой оплате людьми, из корыстных соображений отвергают перенос акцентов в вознаграждении на стабильные результаты. Опыт развития европейских и японских компаний неопровержимо подтверждает, что многократное уменьшение годового вознаграждения высших менеджеров европейских компаний по сравнению с американскими не только не приводит к снижению эффективности управления, но и повышает его. «Жирные коты», как называют в США техноструктуру, менее заинтересованы в будущем руководимых ими корпораций, чем их европейские и японские коллеги. В российских корпорациях взят на вооружение американский опыт поощрения в зависимости от текущих результатов и соответственно ориентация на текущую прибыль, а не на устойчивое развитие в будущем. В этом видится одна из причин того, что большинство российских промышленных компаний до сих пор не вышли на уровень производства, который имел место двадцать лет



назад, и все рассуждения об инновационном развитии воспринимаются отстраненно.

В-третьих, существует ошибочное представление о том, что собственники, если не сами, то через менеджмент, способны управлять корпорациями в своих интересах. И обеспечивают они это управление через наемных менеджеров Совета директоров в качестве своих представителей. Совет директоров по всем законам назначает своих топ-менеджеров, которые обязаны проводить политику, формируемую Советом директоров. Но на самом деле вся эта конструкция выглядит не так. Анализ состава Совета директоров множества западных корпораций свидетельствует о том, что де-факто они состоят не из акционеров, а примерно на 60-70 % из представителей топ-менеджеров корпораций. Подлинными хозяевами корпораций являются не акционеры, а верхушка исполнительной власти – техноструктура. Гелбрейт еще сорок лет назад писал на основании результатов исследований, что в 169 крупных корпораций и 200 обследованных менеджеры не находились под контролем собственников [3]. «Цели управляющих интеллектуалов, ее техноструктуры приобретают колоссальное значение. Не рынок определяет эти цели. Они переступили границы рынка, используют его как инструмент и становятся той колесницей, к которой если не приковано общество, то, во всяком случае, пристегнуто», – говорит он [3, с. 125]. Собственники крупных компаний, по сути, не являются хозяевами производства. Они превратились в рантье.

Осталась только форма. Акционеры избирают Совет директоров, который от их имени якобы контролирует деятельность высших менеджеров компании. Мы говорим «якобы», поскольку:

– во-первых, Совет директоров не может компетентно руководить, если он не состоит из специалистов компании. Процесс управления стал настолько сложным, что люди, не находящиеся постоянно в гуще событий, при самой высокой квалификации не в состоянии компетентно оценивать предлагаемые на их усмотрение решения. По этому поводу Гелбрейт иронически замечает, что если бы высшие менеджеры разбирались в психологии, «то в Совете директоров крупной корпорации заседали бы женщина, негр, убежденный борец за охрану окружающей среды, представитель потребителей и самый горячий из имеющихся проповедников безопасности продуктов. Все известные агитаторы нашли бы себе применение. Все встречались бы раз в месяц или квартал, задавали бы проницательные вопросы, узнавали бы о ценности своих замечаний, получали бы обещания тщательного их рассмотрения. И ничего бы не случилось» [3, с.277–278]. Таким образом, если тех, кто критикует корпорации, впустить, казалось бы, в святая святых высший законодательный орган, то исполнительная власть сумеет так трансформировать их идеи, что все останется без изменений. Это свидетельство крупнейшего знатока реальной экономической жизни. И причина не в чьей-то злой воле или нежелании менеджеров считаться с Советом директоров;

– во-вторых, сам Совет директоров, призванный быть выразителем интересов акционеров, фактически комплектуется администрацией. Он избирается на собрании акционеров, но кандидатуры будущих членов Совета зачастую подбирают работники администрации. Став членами Совета директоров, эти представители, якобы акционеров, хорошо помнят, от кого зависит выдвижение их кандидатур на следующий срок. Получается, что верховные правители компании на самом деле назначаются теми, с кого они должны спрашивать. И по-другому быть не может, так как неосведомленность рядовых акционеров относительно личных и деловых качеств специалистов, рекомендуемых на собраниях, не позволяет им иметь собственное обоснованное мнение. А в последнее время процесс этого завуалированного представительства в Совете директоров интересов администрации перешел в новую фазу – в Советах директоров большинство членов сами являются управленцами, занимают посты глав филиалов, отделов, управлений. Они лишь формально представляют «законодательную» власть, реально являясь ее исполнительной ветвью. Подлинным хозяином корпорации оказывается верхушка исполнительной власти.

Собрания акционеров все чаще превращаются в хорошо поставленные шоу, где исполнительная власть компании делает вид, что она полностью подотчетна рядовым акционерам и их замечания готова рассматривать как руководство к действию. На самом деле все идет по заранее разработанному сценарию.

Поэтому во многих странах доля акций, находящихся в руках индивидуальных владельцев – физических лиц, для крупных корпораций снизились до 5-15 %. Основные пакеты акций принадлежат юридическим лицам – страховым компаниям, пенсионным фондам, банкам, инвестиционным фондам, профсоюзным фондам, чьи интересы представляют наемные работники, опять-таки не лично заинтересованные хозяева. Эти профессионалы способны понять преимущества ориентации на устойчивое развитие и поддержать администрацию в тех случаях, когда она готова пойти на некоторое снижение текущей прибыли и соответственно дивидендов ради будущего, обещающего рост стоимости компании. Наемные работники, представляющие собственников-институциональных акционеров, и наемные работники – техноструктура компании, будучи профессионалами, способны принимать решения, полезные для устойчивого развития.

В России пока в большинстве случаев дело обстоит иначе.

Зачастую собственниками крупных компаний являются так называемые олигархи, обладающие состоянием в миллиарды долларов. Они либо единолично владеют компаниями, либо имеют в них контрольный пакет и поэтому в состоянии формировать Совет директоров из лично послушных им людей. Это создает ситуацию, при которой собственники действительно в состоянии заставить техноструктуру исполнять их волю. Но дело в том, что эти олигархи, как правило, некомпетентны в технологии и организации производства в тех компаниях, которыми они владеют. Ну что может

понимать Дерипаско или Потанин в цветной металлургии или Абрамович в черной металлургии. Они хорошо разбираются в финансах. Для них единственный критерий успешной деятельности – это текущая прибыль. Долгосрочная судьба компании их не интересует. Для них это активы, от которых следует избавиться, если их прибыльность снижается. Конечно, такая противоестественная ситуация, когда собственника не интересует будущее компании, не может продолжаться, ибо это губительно для экономики страны. Поясним, в чем пагубность ориентации на текущие результаты на конкретных примерах из российской практики. Российские металлургические компании в течение многих лет экспортировали металлопродукцию и полуфабрикаты в тех объемах, которые готов был принять мировой рынок, не обращая внимания на то, что при этом наносят непоправимый ущерб внутреннему рынку. Поскольку внутренние цены на топливо, электроэнергию, заработную плату и транспортные услуги значительно ниже мировых, то даже при недостаточно эффективной технологии и организации производства им удавалось иметь низкие, по сравнению со среднемировыми, издержки, позволяющие иметь высокую прибыль при продаже металлопродукции по ценам более низким, чем среднемировые.

Руководствуясь желанием иметь высокую прибыль сиюминутно, они не обращали внимание на то, что сужают внутренний рынок сбыта металлопродукции. В первую очередь страдало машиностроение, от которого металлурги требовали цен, эквивалентных экспортным. Машиностроение сворачивало производство, не имея возможности оплачивать столь высокие цены на металл, потому что тогда цены на его продукцию оказались бы неконкурентоспособными по сравнению с импортной продукцией. Когда разразился мировой кризис 2008-2009 годов и возможность экспортировать металл резко снизилась, российские металлурги наконец-то вспомнили о внутреннем рынке. Но даже снизив цены на 30-40 %, они не смогли восстановить внутренний спрос настолько, чтобы компенсировать потери экспорта. Кроме того, пользуясь непомерно вздутыми ценами на металл, в последние годы на российский рынок успешно проникают китайские, украинские и белорусские металлурги, продающие свою продукцию по более низким ценам. Есть все основания полагать, что китайцы потеснят российских металлургов и на мировом рынке в силу причин, о которых будет сказано чуть позднее. И российские металлурги, имевшие непомерно высокие прибыли (рентабельность продаж достигала 30-40 %) могут оказаться без потребителей. В то же время, имея баснословно высокие прибыли, российские металлургические компании практически не были вынуждены и не занимались экономией ресурсов и потому при выравнивании внутренних цен на них с мировыми могут оказаться неконкурентоспособными даже на внутреннем рынке.

Так, ориентация на высокую прибыль сегодня может оказаться причиной деградации отрасли в будущем.

Еще один пример недальновидной политики российских компаний, ориентирующихся на сиюминутную высокую прибыль. Речь идет о производстве, переработке и продаже молочных продуктов. Исторически так сложилось в нашей стране, что молокозаводы были в своем роде монопольными переработчиками молочной продукции сельского хозяйства в прилегающем к ним районе. При советской власти это было рациональным кооперированием и позволяло снижать транспортные издержки. С либерализацией цен и приватизацией молокозаводов последние получили возможность самостоятельно устанавливать закупочные цены на молоко от сельского хозяйства и оптовые цены на молочную продукцию. Руководствуясь желанием иметь максимально возможную прибыль, они разницу между закупочной и продажной ценой увеличили до такой степени, что стали причиной снижения производства молока и его потребления.

В 2010 году они закупают у сельского хозяйства молоко по 7 руб. за литр, который в розничной торговле продается по цене 30 руб. В результате низких закупочных цен, не обеспечивающих нормальные условия воспроизводства молочной продукции, поголовье коров в России снизилось с 13,7 млн в 1992 г. до 3,9 млн в 2008 г. и производство молока с 32,2 млн т до 14,3 млн т соответственно. Потребление молока на человека снизилось с 386 кг в год до 253. Нанося колоссальный вред поставщику и покупателю, они причинили ущерб и себе. Ведь сокращение объемов производства привело к увеличению условно-постоянных затрат на единицу продукта у них самих. Некоторые из молокозаводов оказались неконкурентоспособными и прекратили свое существование.

Теперь производители молочной продукции начинают кампанию пропаганды необходимости поставки ее на экспорт, поскольку, дескать, внутри России нет спроса. Мысль абсурдная. Во-первых, потому что в Европе вводятся квоты для своих фермеров из-за перенасыщенности рынка молочной продукции, и никто не допустит на этот рынок посторонних товаропроизводителей. Не случайно разорились прибалтийские фермеры, производившие молокопродукцию, которые надеялись, что с вступлением в Евросоюз для них откроется европейский рынок молокопродуктов. Не открылся. Во-вторых, в России потребность в молокопродуктах не удовлетворена. Ведь потребление молока на душу населения уменьшилось в 1,5 раза не потому что россияне разлюбили молокопродукты. Уменьшился спрос, потому что для многих потенциальных покупателей они оказались недоступными из-за цены. Значит, есть другой путь, обеспечивающий сохранение производства молочной продукции. Снизить цены на нее и за счет этого увеличить внутренний спрос. За счет возрастания спроса и объемов производства уменьшить удельные издержки и, возможно, компенсировать этим временное уменьшение прибыли, связанное со снижением цен. Такой сценарий требует одного – понимания, что сохранение покупателя важнее, чем некоторое, возможно временное, уменьшение прибыли. Примеров неразумного предпочтения сиюминутной прибыли интересам покупателей и, следовательно,

возможности устойчивого развития в деятельности российских корпораций, к сожалению, великое множество. Поэтому вопрос о включении в стратегию принципа об отказе от прибыли как главной цели существования корпорации является чрезвычайно актуальным.

2. Следующий принцип, который, по нашему мнению, следовало бы включать в стратегию корпорацией, можно сформулировать следующим образом: **«Преимущественная ориентация на внутренний рынок»**.

Этот принцип настолько несовместим с сегодняшними устремлениями компаний, что его обоснование требует серьезной аргументации. В настоящий момент практически любая промышленная компания в своих программных публичных документах (Уставе, Политике, Миссии, Стратегии и т. п.) записывает обеспечение конкурентоспособности на мировом рынке как одну из важнейших целей. И этому устремлению к экспорту компаний способствует государственная политика, в которой углубление российской экономики в международное разделение труда, дальнейшая интеграция в мировую экономику тоже сформулированы как одна из приоритетных задач.

При этом оговаривается, что желательно бы наращивать экспорт за счет увеличения продаж промышленной продукции, дабы избавиться от пагубного влияния изменения цен на углеводородное топливо, составляющее сегодня основу экспорта России. В том, что продажа на экспорт промышленной продукции обрабатывающих отраслей есть благо для России, сомнений не высказывается, что наращивание экспорта полезно для России – у авторов указанной государственной политики сомнений так же нет.

Свое мнение по поводу целесообразности наращивания российского экспорта автор высказал в публикации «Разумный уровень интеграции в мировую экономику» [4]. В этой работе предпринята попытка показать, что дальнейшее углубление интеграции в мировую экономику представляет собой угрозу для экономической безопасности страны (это подтверждает последний мировой финансово-экономический кризис) и невыгодно для экономики России даже при стабильной ситуации.

Поскольку настоящая работа посвящена стратегии промышленных компаний, а не государственной политике, то мы остановимся на том, выгодно ли промышленным компаниям с позиции устойчивого развития ориентироваться на внешний рынок, оставляя внутренний рынок в качестве вынужденного варианта.

Если ориентироваться не на сиюминутную конъюнктуру, а на стабильные конкурентные преимущества, то на экспорт товаропроизводителям выгодно поставлять продукцию только в тех случаях, когда при примерно одинаковом уровне качества их издержки ниже среднемирового уровня. Это аксиома. Но об этом обстоятельстве, а именно о невозможности иметь меньшие среднемирового уровня издержки для российских промышленных компаний забывают сторонники экспортной ориентации, потому что не учитывают особые природно-климатические и географические условия.

Наши товаропроизводители, уплачивая значительно более низкую, чем в Европе зарплату, по сравнению со среднемировой, на самом деле оплачивают только часть затрат на воспроизводство рабочей силы. Остальная часть либо распределяется на общенародные затраты, либо обеспечивается за счет недопотребления работающими.

Рабочая сила в России это один из наиболее недостаточно оплачиваемых ресурсов. Если бы заработная плата работающих была на уровне потребления развитых стран, то она должна была бы быть в несколько раз более высокой и это, естественно, значительно повысило бы себестоимость российских товаров.

Рассмотрим теперь влияние климата России на транспортные издержки, которые по множеству оценок составляют до 30 % стоимости конечного продукта.

В России 8 месяцев в году нельзя пользоваться водным транспортом, который значительно дешевле сухопутного. 80 % предприятий в других странах использует водный транспорт. Автодороги и железные дороги в зимнее время приходится расчищать от заносов. Мы к этому привыкли и не обращаем внимание на то, что это тоже затраты. Автодороги постоянно приходят в негодность под воздействием низких температур. Даже сделанные иностранцами по самым лучшим технологиям и из лучших материалов, дороги в России очень скоро перестают отличаться от других, потому что постоянные перемены температур разрушают их. А издержки на транспортировку по таким дорогам возрастают из-за повышенного расхода топлива и из-за расходов на ремонт транспортных средств и дорог. В дополнение к повышенным затратам на транспортировку из-за климата, на повышенную величину транспортных расходов влияет и сама протяженность России на 10 тыс. км. Расстояние между товаропроизводителями измеряется не десятками километров, как в большинстве случаев в других странах, а сотнями или даже тысячами километров. Поэтому в России заниженные по сравнению с другими странами транспортные тарифы. Иначе экономика страны просто не смогла бы функционировать. Не было бы единого экономического пространства, значит, не было бы единой страны. Но товаропроизводители, естественно, об этих реально более высоких транспортных издержках не подозревают, и считают свою себестоимость отражением всех издержек на создание товара.

Влияние всех этих факторов на подлинный размер затрат в материальном производстве надо было бы подсчитать, чтобы точно определить, каков же уровень издержек при использовании среднемировых цен на все виды ресурсов.

Есть основание полагать, что по большинству видов продукции наши затраты окажутся выше среднемировых и, следовательно, их экспорт окажется невыгодным. Ни черные металлы, ни цветные, ни удобрения, ни даже машины и оборудование не следовало бы продавать за рубеж, если руководствоваться соображениями народнохозяйственной эффективности.

***По-настоящему выгодно для России экспортировать только такие товары, цена на которые значительно выше издержек. Это может быть продукция, воплощающая уникальные***

**научно-технические разработки, не имеющие аналогов. К таким товарам может относиться аэрокосмическая, военная продукция, программные продукты, продукция, основанная на нанотехнологиях.** Для таких товаров высокие российские производственные издержки не опасны, потому что цена на них несоизмеримо выше затрат в силу их уникальности, редкости.

Многие считают, что экспорт углеводородного топлива выгоден для России, и это направление, безусловно, стоит развивать. Сегодня это так. Продавать нефть и газ выгодно, потому что цены на них совершенно несоизмеримы с затратами на их добычу, хотя затраты у нас намного выше, чем во многих странах.

Добыча барреля нефти в Кувейте обходится в 5 долларов, у нас в Западной Сибири 15 долларов. Так что, даже, если мировые цены опустятся до 25-30 долларов за баррель, все равно нефть выгодно будет экспортировать. Но может оказаться, что со временем ситуация изменится. Человечество всегда преодолевало те препятствия, которые мешали его развитию. Ограниченность запасов углеводородного топлива, являющаяся причиной вздутых цен, и зависимость многих стран от небольшого количества нефтедобывающих стран больше не устраивает мир. Началась интенсивная работа по избавлению от этой зависимости путем создания альтернативных искусственных видов топлива, уменьшения потребности в топливе и т. п. Рано или поздно эта работа приведет к тому, что цены на углеводородное топливо придут в соответствие с затратами, как на все остальные ресурсы.

И тогда может оказаться, что наше топливо, добываемое в сложнейших климатических условиях, опять окажется дороже среднемирового и продавать его станет невыгодно.

Об этом надо бы задуматься уже сейчас, сооружая дорогостоящие нефте- и газопроводы и рассчитывая на долгосрочную выгоду от продажи нефти и газа.

Почему же, если Россия неконкурентоспособна, она умудряется продавать товаров на 350 млрд долларов в год и экспорт составляет около 30-35 % ее ВВП (за 2007 год).

Во-первых, значительную часть экспорта составляет углеводородное топливо, которое при фантастически высоких ценах до середины 2008 года было выгодно продавать, несмотря на достаточно высокие по сравнению с другими странами издержки на его добычу и транспортировку.

А вот металлы, химические удобрения, продукцию сельского хозяйства было выгодно продавать товаропроизводителям, но не России как стране.

В чем же разница между интересами товаропроизводителей и интересами страны?

Дело в том, что на большинство видов ресурсов внутрироссийские цены существенно отличаются от мировых цен и, что еще важнее, от реальных затрат. Они ниже мировых цен и ниже реальных издержек. Поэтому себестоимость, исчисляемая производителем и кажущаяся ему достоверной, оказывается заниженной.

Продавая на экспорт свой товар по мировым ценам, а нередко и по ценам ниже мировых, такой товаропроизводитель убежден, что совершает выгодную сделку, если эти цены выше его себестоимости. На самом же деле такая сделка выгодна товаропроизводителю, но не выгодна России. Поясним на примере с алюминием. В советское время большинство алюминиевых заводов строилось рядом с гидроэлектростанциями, чтобы получаемая на гидроэлектростанциях электроэнергия тут же потреблялась алюминиевыми заводами. Главной составляющей в себестоимости алюминия является электроэнергия. Построенные 30-50 лет назад государственные гидроэлектростанции дают сейчас практически бесплатную электроэнергию и потому себестоимость российского алюминия очень низка. Когда после отмены государственной монополии на внешнюю торговлю российские алюминиевые заводы выбросили на мировой рынок миллионы тонн дешевого алюминия, то вполне может быть, что их новые хозяева даже не понимали, что они творят. Мало того, что они обрушили цены на мировом рынке алюминия и не только сами недополучили миллиарды долларов, но и лишили таких же денег других производителей алюминия, которые вынуждены были организовываться в картель, чтобы противостоять российским алюминщикам. Наши алюминщики, продавая по невероятно низким ценам алюминий, лишили и Россию значительных экспортных поступлений. Ведь никакой заслуги производителей алюминия в том, что у них низкая себестоимость нет. Это следствие низкой цены на электроэнергию. По существу они на мировой рынок выбросили почти бесплатную электроэнергию гидроэлектростанций, построенных государством и принадлежавших государству. Если бы Россия продала эту электроэнергию по мировым ценам, то получила бы на этом прибыль. А так все досталось покупателям алюминия бесплатно.

Кроме дешевой электроэнергии, которая для нашей северной страны является необходимым условием жизнедеятельности, у нас еще более низкие транспортные тарифы, чем в других странах. Опять-таки, не издержки транспортные низкие, а тарифы, потому что без этого в нашей стране с ее огромными просторами невозможно было бы существование единого экономического пространства. Товаропроизводители об этом не задумываются, да и не обязаны анализировать, соответствуют ли цены на транспорт и электроэнергию мировым. Они получают заниженную себестоимость и им выгодно продавать по мировым ценам. На самом же деле при расходах на зарплату, ценах на энергию и транспортировку, соответствующих мировому уровню, они оказались бы неконкурентоспособными. Об этом, кстати, постоянно говорили американцы, обвиняя российских металлургов в демпинге и настаивая, чтобы при вступлении в ВТО Россия внутренние цены привела бы в соответствие с мировыми. Слава богу, что вступление в ВТО затормозилось. Иначе оказалась бы наша промышленность неконкурентоспособной даже на внутреннем рынке.



Итак, конкурентоспособной Россию считать нельзя сейчас и нет оснований надеяться увидеть ее такой в будущем.

Отдельные, особо наукоемкие отрасли могут быть конкурентоспособными. Вся страна в целом не может.

Но в этом нет ничего страшного для России.

Ведь экспорт нужен тем странам, которым надо обязательно что-то покупать за рубежом. Например, Германия и Япония, не имеющие достаточного количества сырья и топлива, вынуждены их покупать. Они, эти страны, не могут существовать без значительной доли экспорта от ВВП. Она у них составляет 30-35 %. А вот США, имеющие свое сырье и топливо, удовлетворяются долей экспорта около 8-9 % от ВВП, потому что у них свой огромный внутренний рынок и достаточно ресурсов. У России тоже свой большой внутренний рынок и свои сырье и топливо. Поэтому никакой трагедии в том, что по большинству товаров материального производства Россия не может быть конкурентоспособной, нет. Необходимо просто выбрать правильную внешнеторговую политику и продавать только то, что стране действительно выгодно.

Сегодня даже европейские развитые страны и США не могут конкурировать по многим видам продукции со странами Юго-Восточной Азии, Китаем, Бразилией, потому что у последних более низкие издержки благодаря более благоприятному климату и удачному географическому положению.

Но кроме уровня издержек есть иные принципы, которые позволяют считать ориентацию на внутренний рынок более целесообразной.

Во-первых, при ориентации на экспорт никогда нельзя быть уверенным, что спрос надежен. Протекающий в настоящее время мировой экономический кризис наглядно подтвердил, что все заверения о свободе торговли отступают в трудный момент перед желанием правительства каждой страны сохранить внутренний спрос для своих товаропроизводителей и соответственно принимаются патерналистские решения. Резкое падение экспорта металла в 2008-2009 году из России является подтверждением того, насколько ненадежна ориентация на экспорт.

Во-вторых, работа на внутренний рынок позволяет компаниям более динамично решать вопросы повышения качества. Об этом писал давно М. Портер, указывая, что без развитого внутреннего спроса нельзя рассчитывать на конкурентоспособность на мировом рынке.

Дело в том, что при поставке на внутренний рынок товаропроизводитель имеет возможность гораздо быстрее реагировать на изменения в условиях эксплуатации, использования, чем при поставке на экспорт. Некоторые специалисты полагают, что для российских компаний ориентация на внутренний рынок пагубна, ибо означает замедление развития. Это неверно. Если поставить задачу импортозамещения без патернализма, то на российском рынке нашим компаниям придется конкурировать с компаниями других стран, то есть тепличных условий не будет. Но зато будет возможность быстрее и

глубже, чем зарубежные товаропроизводители, подстраиваться под постоянно изменяющиеся специфические российские условия потребления.

Опыт создания первоклассной военной продукции в нашей стране подтверждает, что внутренний спрос, при соблюдении приоритета интересов потребителей, вполне надежная основа для успешного развития.

В-третьих, работа на внутренний рынок заставит товаропроизводителей стремиться к приобретению сырья, материалов и комплектующих изделий на внутреннем рынке. Внутренний обмен значительно уменьшает влияние колебаний курса валют.

В-четвертых, многие российские компании машиностроительных, электротехнических отраслей, стремящиеся к выходу на экспорт, недооценивают проблем продвижения и послепродажного обслуживания, с которыми им придется столкнуться на насыщенном международном рынке. Создание системы обеспечения запасными частями, технического обслуживания, гарантийного и послегарантийного ремонта стоит очень дорого и занимает немало времени. И когда нет уверенности, что удастся завоевать покупателей и закрепить их за собой, то инвестиции на продвижение и послепродажное обслуживание очень рискованны. Надо помнить, что недостаточно научиться делать высококачественную продукцию, чтобы ее покупали. Потребитель должен быть уверен, что и через много лет после совершения покупки он не останется без помощи товаропроизводителя. В этом отношении у российских компаний неважная репутация, унаследованная еще от советских товаропроизводителей и пока не исправленная.

3. Третий принцип, который, по нашему мнению, следовало бы включить в стратегию большинства промышленных корпораций, можно сформулировать следующим образом: «опережение требований по качеству».

Большинство компаний в своих программных документах заявляют о намерении выйти по качеству на уровень мировых стандартов. Заявление бессмысленное, потому что никаких мировых стандартов вообще не существует. По некоторым видам продукции существуют стандарты ЕЭС, ИСО, американские военные стандарты и т. п. Но мировых нет. Очевидно, это притязание на достижение высокого уровня качества можно было бы сформулировать как обеспечение качества на уровне наиболее признаваемых в мире конкурентов. Такая постановка задачи имела хотя бы смысл грамотно сформулированной цели. Но по существу эта постановка цели не обеспечивает конкурентоспособности компаний даже на внутреннем рынке. Поскольку освоение производства новой продукции требует времени, как правило, несколько лет, то тот, кто ставит перед собой задачу выйти на уровень качества, уже достигнутый другими, неизбежно ставит себя в положение вечно догоняющего. Ведь за те несколько лет, которые понадобятся для достижения рубежей, уже достигнутых успешными конкурентами, последние не будут сидеть сложа руки. Они за это время уйдут от себя сегодняшних на новый уровень качества. И тогда те, кто сегодня ставит задачу через несколько

лет выйти на их сегодняшний уровень качества, будут вечно отставать от конкурентов.

Выход заключается в том, чтобы ставить задачу выйти на уровень качества, более высокий, чем достигнут самыми успешными конкурентами. Не догонять, а опережать. Можно высказать сомнение в реалистичности подобной постановки задачи по двум причинам: во-первых, откуда взять представление о том, какими свойствами должна обладать будущая продукция, которую еще никто не производил и которая должна оказаться в будущем более привлекательной для покупателя, чем продукция самых на сегодня успешных конкурентов; во-вторых, возможно ли из отстающих сразу превратиться в опережающих. Относительно представления о будущей совокупности свойств, то есть о будущем качестве, можно сказать, что промышленные компании могут узнать об этом, изучая условия потребления своей продукции и привлекая своих разработчиков к поиску путем улучшения этих условий.

Японцы формулируют это положение следующим образом: «надо предложить покупателю продукцию с такими свойствами, которые ему еще не известны, но будут полезны». Это означает опережение требований по качеству.

Поясним эту мысль на примере.

Одним из важных свойств стали является вязкость. Это свойство противоположное хрупкости. Хрупким называют материал, который при ударе мгновенно разрушается. Например, чугун или стекло. Вязкость это способность при недопустимой ударной нагрузке разрушаться, но постепенно. Это очень важно для многих видов продукции, особенно работающих в условиях низких температур. Если при недостаточно высокой нагрузке происходит сначала растрескивание, но не разрушение, то есть возможность обнаружить трещины и предотвратить аварию. Это может касаться рельсов, труб и других видов продукции, мгновенные разрушения которых могут привести к катастрофе. Для характеристики вязкости используют показатель, именуемый ударной вязкостью, величина которого учитывается потребителями при выборе поставщика покупателями как один из важнейших критериев. В последние десятилетия поставщики металлопродукции добивались постоянного повышения этого показателя в конкурентной борьбе за покупателя. Наши металлургические компании тоже повышали этот показатель, но все время догоняя. Если немецкие, американские и японские производители, например, труб для магистральных газо- и нефтепроводов выходили на рынок с трубами, имеющими ударную вязкость 4 единицы, то и российские компании вынуждены были добиваться таких же показателей. Но на это уходило время, в течение которого они оказывались менее конкурентоспособными. Время это было необходимо для изменения состава стали, или технологии обработки, состава оборудования и т. п. Но разве не правильнее было бы самим выйти с предложением такой вязкости, которую никто другой не может предложить. Это и означает опережать требования по качеству. Сам потребитель не способен их сформулировать, так как он не знает

возможности производителей. Почему же наши металлурги должны вечно плестись в хвосте? Ведь во время Великой Отечественной войны мы изготавливали лучшую в мире броневую сталь, опережая немцев, признанных специалистов в металлургии. А теперь мы покупаем броневую сталь для танков за рубежом. В семидесятых годах прошлого века на Волжском трубном заводе производились трубы для магистральных газо- и нефтепроводов, обладающие более высокой вязкостью, чем немецкие. Наша российская металлургическая наука, способная создать лучшие материалы для космоса, безусловно, и сегодня могла бы найти решения, обеспечивающие превосходство по качеству в этом направлении. Но для этого производители должны перестать ориентироваться только на достижения успешных конкурентов. Они должны ставить задачу на опережение, а не на следование за конкурентами. Принять такой принцип на вооружение означает не просто записать в стратегию соответствующую фразу. Прежде всего промышленным компаниям надо научиться заниматься изучением условий потребления своей продукции, создав для этого свои службы или привлекая отраслевую науку. Чтобы опережать конкурентов и требования потребителей, необходимо не только найти технические решения, но и определить тот уровень повышения качества, который будет выгоден потребителю. Можно найти способ определения качества, но он будет таким дорогим, что покупатель, признавая высокий и полезный ему уровень качества, не захочет платить. Платить он будет за высокое качество в том случае, если возможный ущерб от неблагоприятных последствий из-за недостаточного качества будет большим, чем затраты на приобретение продукции повышенного качества. Маркетинговые службы компаний должны изучать все эти вопросы, в том числе размер возможного ущерба. Это очень непростая работа определить опережающий уровень качества. Следовать за успешными конкурентами куда проще и безопаснее. Но тот, кто выбирает путь следования за другими, никогда не окажется впереди. Нашим промышленным компаниям надо очень напряженно работать в области повышения качества, чтобы вернуть себе внутренний рынок. Мало захотеть переориентироваться с внешнего рынка на внутренний. Необходимо, чтобы российские покупатели захотели покупать у российских товаропроизводителей. Для этого надо опережать импортеров по качеству.

До сих пор мы рассматривали принципы, которые следовало бы закладывать в стратегию промышленных компаний, касающиеся взаимоотношения с внешней средой: предпочтение интересов потребителя, поставка преимущественно на внутренний рынок, опережение требований по качеству.

Теперь мы считаем, что следует коснуться принципов внутрифирменного управления, которые можно было бы включить в стратегию российских промышленных компаний. Те, о которых мы будем говорить, известны в мире. Есть немало преуспевающих компаний, которые приняли их на вооружение. Они достаточно подробно описаны в работах

многих западных специалистов по управлению, но практически почти никогда не используются в деятельности российских промышленных компаний.

### ***Персонал – главная ценность компании.***

Когда в России в девяностых годах двадцатого века разразилась экономическая катастрофа, обусловленная бездумным реформированием российской экономики, новоиспеченные хозяева, в первую очередь, стали освобождаться от ненужных, по их мнению, работников. Недавние коммунисты, клявшиеся в преданности рабочим и называвшие рабочий класс гегемоном, без колебаний выбрасывали на улицу десятки тысяч тружеников, оправдывая это законами рыночной экономики. Мало того, что они не думали при этом о социальных последствиях, но они не думали при этом и о том, что разбазаривают самую главную ценность компании – ее персонал. Имея первобытное представление о рыночной экономике, они не считали и до сих пор не считают нужным познакомиться с работами современных экономистов и практикой передовых компаний по вопросу об отношении к персоналу.

Американская ИБМ еще 70-80 лет назад сохранение персонала объявила главным принципом своей стратегии и в течение многих десятилетий не допускала увольнений своих работников. Японские компании, использующие систему пожизненного найма, тоже десятилетиями не допускают увольнений своих постоянных работников даже при самых неблагоприятных изменениях конъюнктуры. Почему они так поступают? Руководствуясь чувством социальной ответственности? Конечно, социальная ответственность тоже имеет место. Но главное заключается в том, что они не для красного словца употребляют слова о человеческом капитале, о роли персонала как главной ценности компании.

Когда труд стал носить преимущественно умственный характер и качество продукции приобрело первостепенную роль в успехах компании, отношение персонала к работе, его квалификация, вовлеченность в дела компании приобрели первостепенное значение. Сегодня можно, получив кредиты, приобрести оборудование и построить необходимые здания и сооружения. Но ни за какие деньги невозможно приобрести сработавшийся, проникнутый фирменной идеологией квалифицированный персонал. Иногда на создание такого коллектива уходят многие годы, иногда десятилетия.

Все понимают, что нужна модернизация российской экономики, но не все задумываются о том, что для ее стимулирования необходимы подготовленные и лояльные к интересам компании работники. Их с улицы не возьмешь, даже назначив высокую оплату. В этом убедились многие компании, когда в двухтысячных годах стало оживать производство, а выполнять ответственные заказы оказалось некому. Почти никто из выброшенных на улицу в девяностые годы XX в. не пожелал вернуться, когда их стали зазывать обратно, суля высокую оплату. Но и этот опыт пока многих не научил. Во время кризиса 2008-2009 гг. многие компании, вынужденные сокращать объемы производства, увидели первый резерв в сокращении численности.

Руководители российских компаний должны изменить отношение к персоналу. Иначе никакие инвестиции не позволят перейти на инновационный путь развития, о котором так много и справедливо говорят как о единственно правильном варианте развития российской экономики.

Считать персонал главной ценностью компании это значит:  
во-первых, не допускать увольнений кадровых работников;  
во-вторых, не жалеть денег на повышение квалификации работников, на их обучение, воспитание лояльности в них к фирме;  
в-третьих, целым комплексом фирменных привилегий создавать у них чувство тождественности их интересов с интересами компании.

Обо всем этом написано бесконечно много, но пока еще мало российских компаний, которые бы осознали важность работы по повышению человеческого потенциала компании как перворазрядную цель. Поэтому следовало бы включить положение о персонале как главной ценности компании в стратегию.

### ***Децентрализация управления компанией***

Критики советской экономики в свое время справедливо упрекали ее в чрезмерной централизации управления, введя в оборот термин «административно-командная система», вообще-то лишенный какого-либо научного содержания. На самом деле любая система управления включает в себя среди иных способов воздействия на управляемые объекты и командные методы. Все дело в том, для каких целей эти методы применяются и какова их роль среди других методов воздействия. Очень важна пропорция между правами руководящего центра системы и самостоятельностью ее подсистем.

Когда плановая экономика в России была заменена рыночной и предприятия получили полную самостоятельность, проявились негативные последствия этой независимости, заключавшиеся в невозможности устойчивого развития из-за несогласованности действий и невозможности обеспечить поддержание научно-технического уровня. Началась полоса интеграции предприятий в крупные компании, способные аккумулировать финансовые ресурсы для осуществления технического перевооружения и самостоятельной политики на рынке. Этот закономерный и прогрессивный процесс вновь вызвал вопрос о распределении полномочий между центром компаний и входящими в нее предприятиями. Как правило, российские компании решили этот вопрос в пользу центра. А предприятия во многих случаях лишились даже той степени самостоятельности, которую они имели при плановой экономике.

Американский ученый Деминг, признанный во всем мире через тридцать лет после того, как сформулировал свои основные принципы управления производством, говорил, что исполнитель всегда лучше знает, как хорошо сделать работу. Когда он обнародовал этот принцип в пятидесятых годах прошлого века, американские бизнесмены посчитали это бреднями оторвавшегося от жизни ученого. Зато эту идею вместе с другими, предложенными Демингом, подхватили, уточнили и развили японцы, создав

первоклассную систему управления производством, которую те же американцы принялись через 30 лет заимствовать.

Под словом исполнитель Деминг понимал всех, кем управляют: предприятие по отношению к компании, цех по отношению к предприятию, рабочий по отношению к мастеру и т. п.

Исполнителем не надо командовать, кроме как в экстренных ситуациях. Ему надо создавать условия и мотивировать. Такой взгляд на взаимоотношения управляющего и управляемого, конечно, переворачивал всю систему американского управления середины прошлого века, построенную на четких указаниях и контроле за их исполнением, основанную на убеждении, что тот, кто управляет, лучше знает, что и как надо делать.

Именно это устаревшее представление и взяли на вооружение менеджеры российских компаний. Поэтому так важно было, чтобы в стратегию развития были заложены современные представления о допустимом уровне централизации, без которой, конечно, не может существовать компания, но она должна находиться в разумных пределах.

### ***Демократизация управления***

Действительно, право принять решение принадлежит высшему руководству. Идея демократизации управления вовсе не посягает на это право.

Но известно также, что высшее руководство, лучше зная внешнюю среду, не может также хорошо знать внутреннюю и поэтому может допустить серьезные ошибки.

Достоверное знание внутренней среды принадлежит персоналу и поэтому его участие в обсуждении задач может быть бесценным. Кроме того, принимая участие в обсуждении целей, работники невольно продумывают, как они будут добиваться их достижения, когда планы будут реализовываться после утверждения высшим руководством. Есть еще один очень важный социально-психологический аспект, о котором говорит Акофф: «Люди не любят быть планируемыми, они любят планировать». Акофф имел в виду стремление людей не быть просто исполнителями чьей-то воли. Решение, принятое с учетом их мнения, исполняется с большим энтузиазмом, чем спущенное сверху и далеко не всегда понятное указание.

Вот почему многие современные компании развитых стран восприняли идею демократизации управления не как модное направление, служащее только для уменьшения антагонизма между работодателями и наемным персоналом, но очень полезное для повышения эффективности деятельности компаний.

В России есть хорошие предпосылки для демократизации управления, поскольку ранее существовали всевозможные формы участия работников в обсуждении производственных проблем. Они были иногда формализованными, недостаточно системными. Но традиция существовала. Новое руководство, априори отменяя все старое, полностью отказалось от всяческого участия персонала в управлении. Это ошибка, от которой страдают сами компании. Поэтому включение в стратегию принципа демократизации управления оказалось бы, по нашему мнению, очень полезным.

Изложенный в предлагаемой вниманию читателя статье набор принципов автор не считает ни исчерпывающим, ни универсальным, ни бесспорным. Но ознакомление с ними и их обоснованием может оказаться полезным для российских промышленных компаний при разработке ими корпоративных стратегий.

## **ЛИТЕРАТУРА**

- 1 Пичурин И.И., Блинов Д.В. О стратегии и политике предприятий в области качества // Научно-технический сборник: Все о качестве. Отечественные разработки. М.: НТК «Трек», 2003. № 1 (28).
- 2 Акофф Р. Планирование будущего корпорации. М., 1985.
- 3 Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.
- 4 Пичурин И.И. Разумный уровень интеграции в мировую экономику // Журнал экономической теории. 2009. № 3.



## **Вычисление эффекта от повышения качества как инструмент в промышленном маркетинге**

Общеизвестно, что в условиях насыщенного рынка качество стало важнейшим фактором, определяющим конкурентоспособность продукции. Но при этом покупатель всегда пытается сопоставить уровень качества с величиной цены. Трудность сопоставления заключается в том, что цена имеет количественное измерение, а качество, как правило, не имеет интегральной количественной оценки.

Интегральная оценка затруднена тем, что качество есть совокупность целого набора свойств, многие из которых не поддаются традиционному измерению (вкус, цвет, запах), но даже те, которые измеримы (скорость, размер ...) традиционными методами, не интегрируются в какую-то единую величину. Поэтому появилась специальная наука – квалиметрия, позволяющая количественно сопоставлять качество разных изделий, предназначенных для удовлетворения одной потребности. Нет сомнения в том, что за этой наукой серьезная перспектива в маркетинге, потому что покупателя всегда легче убедить, что продукцию, качество которой в 1,5 раза выше, стоит заплатить в 1,2 раза большую, чем просто сказать «качество выше, поэтому платите больше в 1,2 раза».

У покупателя, естественно, возникает вопрос, почему надо платить больше в 1,2 раза, если он не знает, насколько повысилось качество. Но даже тогда, когда квалиметрия будет развита и квалиметрические оценки начнут восприниматься покупателем, всегда будет оставаться вопрос, насколько экономически выгодна покупка продукции повышенного качества.

Если в потребительском маркетинге можно воздействовать на эмоциональное восприятие покупателей – физических лиц, которые, совершая покупки, не обязаны кому-то доказывать их обоснованность, то в промышленном маркетинге, где покупателями являются юридические лица, тот, кто принимает решение о закупке, обязан обосновать правильность принятого решения. В этом случае сопоставление квалиметрической оценки качества с ценой может оказаться недостаточным, потому что в конкретных условиях применение продукции более высокого качества не всегда является оправданным. Например, если изготовителю двигателя с ресурсом 7000 часов предложат для комплектации высококачественные подшипники, ресурс которых будет 10000 часов, и за это попросят более высокую цену, то такое предложение не должно быть принято, потому что оно экономически не оправдано.



Классификация видов эффекта от повышения качества

Учитывая изложенное, можно утверждать, что в промышленном маркетинге важнейшим средством продвижения товаров должно стать предоставление покупателю убедительно рассчитанного эффекта от повышения качества предложенной ему продукции. Автором предложена классификация видов эффектов от повышения качества, представленная на рисунке, и методика их расчета. На верхнем уровне классификации эффект подразделяется на три группы: экономический, социальный и экологический.

***Экономический эффект от повышения качества продукции заключается в снижении потребительских затрат при ее использовании и в повышении потребителем качества продукции, создаваемой с применением приобретенных им средств труда.***

Поясним это определение на примерах. Если потребитель приобрел новый холодильник, отличающийся большей долговечностью, повышенной безотказностью и меньшей энергоемкостью, то это позволит ему снизить расходы на электроэнергию, на ремонт, дольше не покупать другой холодильник. Это все разные направления уменьшения его затрат на удовлетворение потребности в охлаждении продуктов. В данном примере это будет экономия материальных затрат.

Если предприятие приобрело новый экскаватор, имеющий более высокую производительность, то на выполнение какого-то объема земельных работ оно будет расходовать меньше времени, в том числе меньше времени будет занят на выполнении этого объема работ экскаваторщик. Предприятие получит экономию живого труда, то есть труда своих работников. А если этот новый экскаватор еще обладает повышенной безотказностью, то будет дополнительная экономия за счет уменьшения затрат труда ремонтников.

И третий пример. Предприятие, изготавливающее резинотехнические изделия, приобрело новый агрегат, позволяющий производить эти изделия более долговечными. Предприятие, купившее такой агрегат, сможет изготовленные на нем более долговечные изделия, допустим, уплотнительные манжеты, продавать по более высокой цене, и в этом будет состоять эффект от приобретения более качественного агрегата.

На том же рисунке показано, что экономический эффект может проявляться в трех направлениях: ***снижение затрат живого труда у потребителя, снижение материальных затрат потребителя и эффект от повышения качества продукции, создаваемой с применением средств труда, приобретенных потребителем (третий пример).***

Прежде чем мы перейдем к рассмотрению составляющих каждого из этих трех направлений получения экономического эффекта, имеет смысл остановиться на определении их значимости на сегодняшнем этапе научно-технического прогресса, особенно когда это касается средств труда.

Раньше не вызывало сомнений, что самое эффективное направление – это экономия живого труда потребителя. Еще сто лет назад, когда большинство операций на производстве и в быту при создании каких-то продуктов или иных

благ выполнялось вручную, естественно, что самое необозримое поле деятельности было именно в сокращении затрат живого труда. Машинное массовое производство, главной целью которого было сокращение затрат живого труда (правда, не всякое сокращение, а только такое, при котором сокращаются полные затраты труда), обеспечило стремительный рост количества продукции в натуральном выражении, приходящееся на единицу труда. Но когда ускорение научно-технического прогресса привело во многих отраслях к количественному пределу и дальнейший рост объемов прежними темпами стал нецелесообразен, а в некоторых случаях даже оказалось необходимым уменьшить объемы, то снижение затрат живого труда на единицу продукции оказалось не всегда

возможным. Теперь значительно чаще создаются ситуации, когда снижение затрат труда на единицу потребительной стоимости происходит за счет уменьшения затрат будущего или прошлого труда, то есть повышения качества или снижения материальных затрат.

Если проранжировать значимость этих трех направлений, то в общем виде еще можно было бы сказать, что на первом месте находится экономия материальных затрат потребителя (затрат прошлого труда), на втором – экономия от повышения качества изделий, созданных с применением рассматриваемого средства производства, и на третьем – экономия живого труда.

Такому ранжированию способствует постоянно растущая стоимость всех видов природных ресурсов ввиду их ограниченности.

Приведенные рассуждения вовсе не означают, что задача сокращения затрат живого труда в каждом производстве представляется малозначимой. Но если раньше она была всегда основной, первостепенной, то теперь она становится одной из важных задач. Если в 1930 г. доля материальных затрат (без амортизации) в себестоимости промышленной продукции составляла 45,4 %, то в 1985 г. она составила 77,4 %. А это означает, что с возрастанием удельного веса материальных затрат возросла и важность проблемы их снижения, в том числе за счет повышения качества продукции.

Теперь рассмотрим составляющие первого направления – экономии живого труда.

При выборе среди направлений повышения качества, дающих уменьшение затрат живого труда потребителей, тоже можно провести ранжирование по вероятности получения наибольшего экономического эффекта. В период экстенсивного развития промышленности, когда любая замена ручного труда машинным являлась шагом вперед, эффект от повышения качества продукции производственно-технического назначения определялся прежде всего повышением производительности техники.

На этапе интенсивного развития экономики, когда большинство основных производственных процессов механизировано и рост объемов производства перестал быть главной задачей, повышение производительности техники и соответственно снижение будущих затрат живого труда основных

производственных рабочих перестало быть главным направлением. Сокращение затрат труда вспомогательного персонала, обеспечивающего работоспособное состояние оборудования, стало не менее важным, поскольку удельный вес вспомогательных рабочих в общей массе промышленно-производственного персонала растет по мере насыщения производства техникой. Так, при обследовании автором нескольких десятков свердловских предприятий отношение фонда заработной платы всего промышленно-производственного персонала к фонду заработной платы основных производственных рабочих колебалось в пределах 2,5-2,8. Это значит, что затраты живого труда основных производственных рабочих составляют около 40 % от общих трудозатрат. Остальные 60 % трудозатрат в значительной мере зависят от безотказности и ремонтпригодности техники, поэтому рост качества в этом направлении становится не менее важным, чем повышение производительности техники, а в тех случаях, когда объем производства перестал быть для потребителя необходимостью, повышение ремонтпригодности и безотказности становится определяющим в снижении затрат живого труда потребителя.

Есть еще одна причина, обуславливающая повышение значимости безотказности и ремонтпригодности в росте экономического эффекта повышения качества техники. Она заключается в том, что НТП привел к переходу от применения отдельных машин к использованию систем машин. При неизменном уровне безотказности машин само их объединение в единой системе резко повышает вероятность отказов всей системы. Соответственно возрастают потери, связанные с простоями дорогостоящих комплексов машин. Поэтому нередко повышение безотказности и ремонтпригодности становится более важным, чем некоторое повышение производительности. Наконец, говоря об экономии живого труда потребителей, следует еще остановиться на следующем вопросе: об экономии какого труда идет речь – только производственного или внепроизводственного тоже?

Внепроизводственное рабочее время – мера продолжительности индивидуально организованного труда, необходимого для индивидуального удовлетворения физических, духовных и социальных потребностей, обеспечивающих воспроизводство рабочей силы.

Классификация затрат внепроизводственного рабочего времени:

а) время, связанное с работой на производстве (время в пути на работу и обратно, время на прием и сдачу смен до и после регламентированного рабочего дня, время до и после смены на то, чтобы привести себя в порядок);

б) время, затрачиваемое на ведение домашнего хозяйства (приготовление пищи, покупка товаров, уход за детьми и членами семьи, уход за предметами быта);

в) время, затрачиваемое в личном подсобном хозяйстве или на иную индивидуальную трудовую деятельность.

Для того чтобы определить эффект от осуществления каких-либо мероприятий по сокращению внепроизводственного рабочего времени, необходимо прежде всего организовать системный учет затрат этого времени.

Отдельные исследования по изучению бюджета времени ведутся и сейчас, но нет единой методики и организационных форм, обеспечивающих заданную периодичность получения данных. Представляется целесообразным, чтобы организацией такого учета бюджета времени занимался Госкомстат.

Имея достоверные статистические данные о том, сколько времени тратится в семьях на приготовление пищи, мытье посуды, стирку и глажение белья, уборку помещений, можно было бы оценивать эффективность мероприятий, направленных на снижение этих затрат, в том числе эффективность повышения качества потребительских товаров, когда оно направлено на уменьшение внепроизводственного рабочего времени. Чтобы было понятно, насколько важно научиться учитывать экономию внепроизводственного труда, приведем цифры, полученные еще в советское время исследователем М. Бужевичем. Ежегодные затраты внепроизводственного рабочего времени по СССР составляли 110-120 млрд. человеко-часов, что было эквивалентно ежегодным трудовым затратам 55-60 млн. промышленных рабочих. Среднее количество внепроизводственного времени составляло для мужчин 3 часа и для женщин 6 часов в сутки.

Научиться учитывать в расчете экономического эффекта от повышения качества экономии внепроизводственного рабочего времени – это значит вооружить производителей бытовой техники новым инструментом для правильного установления цен и эффективного проведения рекламы.

Приведем пример. Допустим, изготовитель разработал новую модель стиральной машины, которая позволяет уменьшить затраты времени при каждой стирке белья на 5 минут. Пользуясь среднестатистическими данными о количестве стирок, совершаемых за год, нетрудно определить экономию времени за год. Если она составит, к примеру, 6 часов в год, то при среднем уровне почасовой оплаты для квалифицированного работника 100 рублей в час это даст годовую экономию 600 рублей. Кто-то может усомниться в том, оправдано ли переводить в деньги экономию времени, достигнутую в домашнем труде. Ведь за это время никто не платит. Это неправильное рассуждение. «Время – деньги» эта формула касается любого времени, отданного труду, независимо от того производственный это труд или внепроизводственный. И если окажется, что экономия домашнего труда за десятилетний срок эксплуатации стиральной машины в денежном выражении составит 6000 рублей, то для образованного покупателя это может стать весомым аргументом в пользу приобретения такой усовершенствованной стиральной машины.

Среди составляющих экономии материальных затрат, указанных на рисунке, особенно перспективными являются те, которые относятся к экономии материалов и энергии в технологических процессах потребителя и к уменьшению затрат на поддержание работоспособного состояния изделия у потребителя. Поясним на примерах.

Предприятие, изготавливающее краскопульты, разработало новую модификацию, обеспечивающую более равномерное покрытие, то есть

колебания в толщине нанесенной на поверхность краски уменьшились. Ясно, что при этом потребитель может снижать среднюю толщину слоя краски и, следовательно, экономить краску. Это и будет один из вариантов экономии материалов в технологическом процессе потребителя.

Предприятие, изготавливающее дизельные двигатели, создало новую модификацию, позволяющую уменьшать расход топлива. Эти дизели могут устанавливаться в самосвалах, тепловозах, дизельных электростанциях и т. п. И все эти потребители получают возможность экономить топливо. Данный пример относится к варианту уменьшения энергозатрат. Может быть создана новая машина, имеющая в своем составе запасные части значительно более долговечные, чем ранее применявшиеся. Благодаря этому, затраты потребителя на обеспечение работоспособного состояния машины уменьшаются. Под уменьшением сопутствующих капиталовложений понимается снижение затрат на строительство фундаментов, монтаж, наладку, если таковые требуются для ввода в эксплуатацию.

Теперь рассмотрим составляющие экономического эффекта у потребителей от повышения качества продукции, создаваемой ими с применением средств производства повышенного качества.

Один пример мы уже приводили ранее. У потребителя агрегата для изготовления манжет появляется возможность продавать их дороже или расширить рынок сбыта благодаря повышению конкурентоспособности и на этом получить дополнительную прибыль. Это пример экономического эффекта у потребителей продукции, создаваемой с применением данного средства производства.

Но может быть пример и социального эффекта у потребителей продукции, создаваемой с применением данного средства производства. Те же краскопульты могут обеспечивать потребителям не только повышенную равномерность нанесения краски, но и уменьшение шероховатости окрашенной поверхности. Покрашенные с применением таких краскопультов холодильники будут приносить социальный эффект их покупателям. Этот социальный эффект будет заключаться в более глубоком удовлетворении эстетических потребностей покупателей холодильников, и за более эстетичный холодильник они будут готовы заплатить дороже. В результате предприятие, купившее краскопульты, получит экономический эффект.

Аналогичный пример можно привести и для экологического эффекта. Завод разработал пресс новой модификации, который используется в лесобрабатывающей промышленности для изготовления древесно-слоистых плит, применяющихся в мебельном производстве. Новый пресс позволяет изготавливать плиты экологически более безвредные, так как выделения фенола из них на порядок меньше. Покупатели мебели, особенно при пользовании в первые годы, оценят преимущества мебели, изготовленной из экологически более чистых материалов, и готовы будут заплатить за такую мебель несколько больше. Изготовители плит могут соответственно рассчитывать на дополнительную оплату за экологически менее вредные

материалы. В этом для них будет заключаться составляющая экономического эффекта от повышения качества купленного ими пресса.

Итак, мы рассмотрели составляющие экономического эффекта от повышения качества продукции.

***Социальный эффект от повышения качества заключается в более высокой степени удовлетворения материальных и духовных человеческих потребностей: в создании возможности формирования и удовлетворения новых потребностей и в изменении условий труда. В социальном эффекте концентрируется конечная цель всей трудовой деятельности.*** Улучшение вкусового ощущения от принимаемой пищи, эстетическое восприятие одежды, удобство обуви, качество телевизионного изображения - это все те социальные цели, ради которых, в конечном итоге, ведется материальное производство. Социальный эффект включает и такие важнейшие для людей последствия, обусловленные изменением условий труда, как снижение утомляемости, уменьшение заболеваемости, продление срока трудоспособности, повышение привлекательности труда, ликвидация рутинных операций и наполнение труда творческим содержанием.

Некоторая часть результатов, включаемых в понятие социального эффекта от повышения качества продукции, может иметь стоимостное выражение, и в этом случае может быть подсчитан экономический эффект от изменения тех свойств продукции, которые обусловили данный результат. Например, последние модели буровых установок, изготавливаемых Уралмашзаводом, должны иметь закрытую площадку для обслуживания с обогревом и кондиционированием. Можно ожидать, что снизятся простудные заболевания рабочих и соответственно уменьшатся расходы, связанные с потерей трудоспособности. Это часть социального эффекта, которая будет иметь стоимостное выражение. Но это далеко не весь социальный эффект от утепления площадки обслуживания буровой установки. Заболеть может не каждый, и даже те, кто заболевает, простужаются не каждый день. Но идти в сорокаградусный мороз или сорокаградусную жару на открытую всем ветрам, солнцу или дождю установку приходится рабочим каждый день, и, безусловно, каждый день дискомфортные условия снижают привлекательность труда. Привлекательность труда становится все более важным фактором при выборе молодыми людьми профессии. Если раньше на первом плане была заработная плата, то начиная с 80-х годов XX в. во всех промышленно развитых странах определяющими становятся условия труда. Это не значит, что заработная плата перестала интересовать работников, но общее повышение жизненного уровня привело к тому, что различия в заработной плате перестали быть определяющими в выборе места работы. Известны случаи, когда высокопроизводительные, безотказные машины оказывались неконкурентоспособными из-за неудовлетворительной эргономичности, так как рабочие не хотели на них работать. Следовательно, труд, затраченный на создание таких эргономически непривлекательных машин, оказался напрасным. Таким образом, мы видим, что значительная часть социального эффекта вообще



не может быть выражена в стоимостной форме (улучшение вкуса пищи, вида одежды, звучания в звуковоспроизводящих устройствах и т.п.). В некоторых случаях социальный эффект настолько размыт во времени и пространстве, что, хотя он и имеет частично экономическое выражение, его величина фактически не может быть подсчитана. Значит ли это, что экономически неопределимую часть социального эффекта можно не учитывать при выборе направлений повышения качества? Конечно, нет. Наоборот, именно часть социального эффекта, не находящая экономического выражения, должна стать приоритетной в развитом обществе. Для того чтобы обосновать это утверждение, необходимо обратиться к вопросу о ранжировании целей. Какие цели являются приоритетными в настоящий момент; что важнее – получить социальный или экономический эффект?

Традиционный способ выбора лучшего из вариантов основан на сравнении их экономической эффективности. Это было объективно правильным на том этапе развития, когда первоочередным был вопрос не об улучшении удовлетворения той или иной потребности, а об обеспечении хотя бы минимальной возможности ее удовлетворения. Вопрос минимального расходования ресурсов общества был определяющим. По мере развития экономического потенциала, отражая проблемы практики, ученые пришли к выводу, что помимо экономического, следует учитывать социальный и экологический эффекты. Это был, конечно, шаг вперед. Но при этом учитывались только аспекты, характеризующие уменьшение вредных последствий, на ликвидацию которых необходимо расходовать ресурсы. ***Качественное различие заключается в том, что социальный эффект характеризует степень достижения цели, а экономический отражает меру расходования средств.*** Решения о социальном направлении экономики являются свидетельством того, что наше общество достаточно экономически развито, чтобы к высшему рангу в своей стратегии отнести социальные цели и требования экологической безопасности, а соображения максимизации экономической эффективности – к низшему по сравнению с ними рангу. Следовательно, при выборе лучшего из вариантов та часть социального и экологического эффектов, которая не находит экономического выражения, не должна оставаться за пределами рассмотрения.

***Экологический эффект от повышения качества характеризует степень снижения вредных воздействий на окружающую среду, возникающих при эксплуатации или потреблении продукции.*** Коренной поворот в отношении к экологии, являющийся следствием ускоренного развития научно-технического прогресса и глобального возрастания неблагоприятных последствий человеческой деятельности, привел к тому, что экологические показатели качества продукции во многих случаях стали приоритетными, важнейшими.

Рассмотрев экономическую сущность полезного эффекта от повышения качества, перейдем к рассмотрению возможности использования в маркетинге знания величины этого эффекта.

В последние годы в экономический обиход вошли такие термины, как «экономическая ценность», употребленный Котлером, и «потребительская ценность товара», трактуемая Портером как максимальная цена, которую потребитель считает для себя выгодным платить за товар. По своей экономической сути эти термины соответствуют десятки лет назад применявшемуся в советском ценообразовании понятию «лимитная цена», которая тоже определялась как предельная цена нового изделия, по которой покупателю выгодно его приобретать.

Отказ от централизованного ценообразования в нашей стране, к сожалению, привел, как это нередко бывает, к отказу от грамотного ценообразования. Самостоятельно определяющие цену участники рынка решили, что теоретически обоснованное ценообразование вообще не нужно, что установление цены это просто предмет торга. Конечно, это нелепо. Убедившись со временем, что цена товара повышенного качества завышена, потенциальный потребитель отказывается от этого товара, если это ему невыгодно.

Поэтому уже на стадии разработки нового товара, выведения его на рынок необходимо знать какая предельная цена может быть приемлема для потребителя, и ни в коем случае не превышать ее.

Как же определяется «лимитная цена» или «потребительская ценность»? Данные показатели определяются путем нахождения полезного эффекта от повышения качества нового изделия по сравнению с заменяемым в сочетании с ценой заменяемого (базового) изделия по формуле

$$Ц_{л} = Ц_{б} + Э_{п} \cdot K_{з}, \quad (1)$$

где  $Ц_{л}$  – лимитная цена, руб.;

$Ц_{б}$  – цена базового изделия, руб.;

$Э_{п}$  – полезный эффект, руб.;

$K_{з}$  – коэффициент учета полезного эффекта в цене новой продукции.

Коэффициент учета полезного эффекта может колебаться от 0 до 1. Если мы примем его равным 0, то это будет означать, что весь полезный эффект достанется потребителю, так как цена останется прежней. Если мы примем его равным 1, то это будет означать, что весь полезный эффект достанется изготовителю, так как возросшей ценой покупатель должен будет сразу оплатить будущий эффект.

Госкомцен СССР в своей методике устанавливал для машиностроительной продукции  $K_{з} = 0,7$ , отдавая, таким образом, 70 % эффекта изготовителю, чтобы заинтересовать его в производстве высококачественной продукции. В рыночной практике нередко делят эффект пополам. Совершенно ясно только одно: для продукции длительного пользования этот коэффициент не может быть равным единице, поскольку покупатель ничего не выигрывает, приобретая продукцию по такой цене. Зато

он рискует потерять, если предполагаемый эффект от повышения качества не проявится в реальности. Для сырья и материалов, которые потребляются одномоментно, этот коэффициент может приближаться к 1, так как эффект проявляется быстро.

Поскольку при определении полезного эффекта учитывается не весь социальный и экологический эффект от повышения качества продукции, а только та его часть, которая может быть определена в стоимостной форме, лимитная цена, рассчитанная по формуле (1), недостаточно стимулирует повышение качества в направлении создания социального и экологического эффектов, т. е. в том направлении, которое сейчас является особенно актуальным. Поэтому автор предлагает внести коррективы в эту формулу:

$$Ц_{\text{л}} = ( Ц_{\text{б}} + Э_{\text{п}} \cdot K_{\text{э}} ) K_{\text{соц}} K_{\text{эк}}, \quad (2)$$

где  $K_{\text{соц}}$  – коэффициент качества, учитывающий изменение свойств, характеризующих степень удовлетворения социальных потребностей;

$K_{\text{эк}}$  – коэффициент качества, учитывающий изменение свойств, отвечающих экологическим требованиям.

Основой для определения относительных показателей качества по отдельным свойствам, связанным с удовлетворением социальных и экологических потребностей, и для определения весомости показателей может служить метод экспертных оценок.

В теоретическом аспекте правомерность использования экспертного метода подтверждается тем обстоятельством, что методологически правильно полученные экспертные суждения удовлетворяют двум общепринятым в науке критериям достоверности любого нового значения: точности и воспроизводимости результата. Существуют различные методы экспертирования: эвристические (оценки назначаются человеком), статистические, тестовые, комбинированные методы.

Какова же экономическая сущность этих экспертно определенных относительных показателей качества  $K_{\text{соц}}$  и  $K_{\text{эк}}$ ? Оценивая, насколько лучше новая продукция удовлетворяет те или иные потребности, эксперты, иногда даже подсознательно, сопоставляют, насколько дороже можно было бы заплатить за это повышение качества, т. е. сколько труда допустимо потратить на лучшее удовлетворение данной потребности. Правомерность такого сопоставления объясняется тем, что потребительные стоимости ранжируются по степени их важности для потребителя. Чем насущнее та или иная потребность, тем более вероятно, что потребитель согласится за лучшее ее удовлетворение расплачиваться своим трудом. Еще 20 лет назад никому не пришло бы в голову платить повышенную на 20-30 % цену за экологичность и безопасность легкового автомобиля. А сегодня эти требования становятся все более и более важными. Поскольку свойств, характеризующих удовлетворение социальных и экологических потребностей, может быть несколько, для сведения

оценок по каждому из свойств в единый комплексный показатель пользуются методами квалиметрии.

Теперь, научившись определять лимитную цену, мы можем перейти к определению цены продажи. Она должна находиться между нижним пределом цены, определяемым на основе издержек производителя, и верхним пределом, определяемым выгодой покупателя (лимитной ценой):

$$C_{н.п} \leq C_{пр} \leq C_{л}, \quad (3)$$

где  $C_{пр}$  – цена продажи (прейскурантная цена);

$C_{н.п}$  – нижний предел цены, определяемый на основе издержек производителя.

$$C_{н.п.} = I_{пр} + П_{нор.}, \quad (4)$$

где  $I_{пр}$  – издержки производства;

$П_{нор.}$  – нормальная прибыль, обеспечивающая средний уровень дохода собственников и развитие производства.

Ближе к верхнему или нижнему пределу будет назначена цена продажи, которая зависит от ценовой стратегии изготовителя. Если он ориентируется на принцип "лучше и дешевле одновременно", то его цена будет приближаться к нижнему пределу. Покупатель тогда может получить не только весь эффект от повышения качества, но и часть эффекта от снижения издержек, если производство новой продукции оказалось более дешевым, чем производство заменяемой. Естественно, такая стратегия позволит привлечь новых покупателей и расширит рынок сбыта. Если изготовитель стремится "снять сливки" со своего новшества, то цена продажи будет приближаться к лимитной цене. Это все равно выгодно покупателю, так как часть эффекта достается ему, но расширение рынка сбыта менее вероятно.

Теперь перейдем непосредственно к определению величины полезного эффекта. Существует немало методик, но нам представляется наиболее полной и логичной «методика определения оптовых цен на новую машиностроительную продукцию производственно-технического изменения», утвержденная Госкомцен в 1987 году. Она наиболее полно соответствует требованиям промышленного маркетинга. Поскольку эта методика недолго использовалась в связи с реформами и не всем известна, представляется целесообразным изложить ее основные положения.

Формула для определения полезного эффекта выглядит следующим образом:

$$\mathcal{E}_п = C_б (K_д \cdot K_{д-1}) + \Delta И + \Delta K + \mathcal{E}_к + \mathcal{E}_с + \mathcal{E}_э, \quad (5)$$

где  $\mathcal{E}_п$  – полезный эффект;

$K_п$  – коэффициент учета роста производительности нового изделия по сравнению с базовым. Рассчитывается как соотношение годовых объемов

продукции, производимой при использовании нового изделия и базового;

$K_d$  - коэффициент учета изменения срока службы нового изделия по сравнению с базовым. Рассчитывается по формуле:

$$K_d = \frac{\frac{1}{T_1} + E_n}{\frac{1}{T_2} + E_n}, \quad (6)$$

где  $T_1$  – срок службы базового изделия;

$T_2$  – срок службы нового изделия;

$E_n$  - нормативный коэффициент эффективности.

$\Delta И$  – изменение текущих издержек эксплуатации у потребителя при использовании им нового изделия взамен базового (без учета затрат на реновацию) за срок службы нового изделия

$$\Delta И = \frac{И_1 - И_2}{\frac{1}{T_2} + E_n}, \quad (7)$$

где  $И_1, И_2$  – годовые издержки потребителя при использовании базового и нового изделия в расчете на объем продукции (работы), производимой с помощью нового изделия; годовые эксплуатационные издержки потребителя определяются исходя из прямых материальных и трудовых затрат, а также расходов по содержанию и эксплуатации оборудования.

$\Delta К$  – изменение отчисления от сопутствующих капитальных вложений потребителя за срок службы с учетом морального износа при использовании им нового изделия взамен базового.

Рассчитывается по формуле

$$\Delta К = \frac{E_n (K_1 - K_2)}{\frac{1}{T_2} + E_n}, \quad (8)$$

где  $K_1, K_2$  – сопутствующие капитальные вложения;

$Э_k$  – экономический эффект от изменения качества продукции, изготовленной с помощью новой техники;

$Ц_б$  – цена базового изделия;

$\Xi_c$  – социальный эффект в стоимостном выражении;  
 $\Xi_o$  – экологический эффект в стоимостном выражении.

*За базовую* должна приниматься продукция, аналогичная по своему функциональному назначению лучшей из отечественных или зарубежных видов продукции, применительно к которой проводятся сопоставления основных технико-экономических параметров. Определяется цена базовой продукции как произведение прейскурантной цены соответствующего аналога на коэффициент удешевления 0,9, характеризующий моральное старение базовой продукции за период проектирования и освоения новой. Остановимся на экономической сущности формулы (5).

Первое слагаемое отражает часть эффекта, заключающегося в экономии потребителя от снижения затрат на приобретение изделия за счет повышения его производительности и долговечности. Представим, что  $K_n = 2$ , а  $K_d = 1$ , то есть долговечность не изменилась. Покупая, допустим, станок, имеющий производительность вдвое большую, чем ранее выпускавшиеся (базовые) станки, покупатель может для удовлетворения своей потребности приобрести один новый станок вместо двух базовых и сэкономить на этом сумму стоимости одного базового станка. Подставив в формулу (5)  $K_n = 2$  и  $K_d = 1$ , мы увидим, что первое слагаемое как раз и будет равно  $\Pi_6$ .

Казалось бы, так же можно было бы рассуждать и при приобретении более долговечного изделия. Приобретая станок с долговечностью 20 лет вместо базового станка с долговечностью 10 лет, мы получаем возможность сэкономить на покупке еще одного станка за весь срок службы. Почему же  $K_d$  не определяется отношением  $T_1/T_2$  и не равно в данном случае 2? Потому что экономия на покупке второго станка произойдет не в данный момент, а через 10 лет. Приобретая более производительный станок, мы экономим на покупке сейчас, а приобретая более долговечный, мы сэкономим через время  $T_i$ . Это не одно и то же. Сегодняшняя экономия нам выгоднее, чем достигнутая через 10 лет, так как сэкономленные деньги будут ежегодно приносить доход, соответствующий коэффициенту  $E_n$ .

В утвержденной Госкомцен СССР методике этот коэффициент принимался равным 0,15. Это означало, что во всех расчетах допускалось, что основные средства в народном хозяйстве приносят прибыль в среднем 15 копеек на один рубль. На самом деле в разных отраслях и на разных предприятиях рентабельность основных средств была разной, но так как собственник у них был единый – государство, то такой подход был правомерен. Поскольку сейчас многие предприятия перешли в частную собственность, коэффициент нормативной эффективности может устанавливаться его владельцами самостоятельно. В зависимости от отрасли, фактической рентабельности данного предприятия, ставки кредитов этот коэффициент может принимать различные значения. В развитых странах со сложившимися рыночными отношениями он обычно колеблется от 0,1 до 0,2.

Второе слагаемое характеризует экономический эффект от уменьшения затрат живого труда и материальных затрат потребителя за весь срок службы изделия, за исключением экономии на покупке.

Остальные слагаемые соответствуют одноименным составляющим эффекта в классификации, изображенной на рисунке.

Сейчас в экономической литературе широко применяется термин «цена потребления», означающий совокупность всех затрат потребителя на удовлетворение той потребности, ради которой приобретен товар, за весь срок пользования этим товаром. Если это, допустим, стиральная машина, то в цену потребления войдет и цена покупки машины, стоимость стирального порошка за весь срок ее эксплуатации, и расход электроэнергии, и время, затраченное на стирку, и затрат на ремонт, если их пришлось понести. Покупатели стали более грамотными и способными учитывать при покупке не только продажную цену, но и цену потребления.

Нетрудно заметить, что полезный эффект, рассчитываемый, по формуле (5), как раз и есть величина, характеризующая уменьшение цены потребления. Поэтому при продвижении товара, особенно в промышленном маркетинге, необходимо умело использовать величину полезного эффекта от повышения качества.

Можно сказать, что «наш двигатель лучше других». Но гораздо более конкретным будет заявление: «Купив наш двигатель, вы сэкономите за 10 лет 100 тыс. рублей», подкрепив это заявление расчетами, которые покупатель способен проверить, так как на промышленном рынке покупателями являются профессионалы».

Опубликовано в трудах II Всероссийского симпозиума по экономической теории. Екатеринбург, 2006. Т. 1.

## **Рациональная маркетинговая стратегия российских металлургических компаний**

Начнем с понятия «маркетинговая стратегия». Термин «стратегия» нередко, даже на уровне государственных документов, трактуется как последовательность действий для достижения каких-то долгосрочных целей.

У разных авторов, даже специально занимающихся стратегическим планированием, различная трактовка этого понятия. Поэтому необходимо пояснить, какой смысл вкладывает автор настоящей статьи в термин «стратегия». В работе «О стратегии и политике предприятия в области качества» [1] изложено обоснование этого понимания. А здесь ограничимся только формулировкой «Стратегия – это совокупность стабильно используемых принципов, которыми руководствуются в процессе движения от исходного состояния организаций к ее идеальному проекту, определяемому миссией организации».

Ключевые слова здесь – совокупность принципов. Приняв стратегию, можно разрабатывать стратегический план. Зачастую компании разрабатывают стратегические планы, не имея стратегии и, это потом оборачивается тяжкими последствиями. Что мы понимаем под принципами, включаемыми в стратегию. Ну, например, надо ли ориентироваться преимущественно на экспорт или на первом плане должен находиться отечественный потребитель? Или другой пример. Надо ли ориентироваться при повышении качества на достижения наиболее выдающихся конкурентов или надо опережать сегодняшние требования самых взыскательных потребителей. Мы привели эти примеры, чтобы показать, о каких стабильно используемых принципах идет речь. Конечно, «маркетинговая стратегия» это одна из функциональных стратегий, подчиненных общекорпоративной стратегии, но именно маркетинговым стратегиям российских металлургических компаний посвящается данная статья.

Первый принцип – ориентация на внутренний рынок.

Экономический кризис со всей очевидностью высветил ущербность маркетинговых стратегий российских металлургических компаний. Отрасль, которую с гордостью называли экспортно-ориентированной, приносящей значительную долю валютных поступлений, оказалась одной из главных жертв мирового экономического кризиса. Удивительно не то, что это произошло, а то, что этого не ожидали, не осознавали, что сама ориентация металлургии на экспорт является недальновидной и опасной стратегией и для самой отрасли, и для всей экономики страны. Чтобы понять, почему экспортная ориентация металлургии порочна в принципе и неприемлема не только в период мирового экономического кризиса, но и в нормальных условиях, необходимо прежде всего рассмотреть вопрос об уровне издержек на производство металлопродукции в России по сравнению со среднемировыми издержками при примерно одинаковом технологическом уровне.



Наше убеждение заключается в том, что в силу особых климатических и географических условий России издержки на производство металлопродукции неизбежно выше среднемирового уровня и потому поставка ее на экспорт нецелесообразна в принципе.

Начнем с климатических условий, которые влияют и на уровень текущих издержек и на уровень капитальных вложений в создание металлургических производств.

На текущие издержки климатические условия влияют через затраты на отопление и освещение производственных комплексов и затраты на воспроизводство рабочей силы. Об этом влиянии климата на издержки в любом материальном производстве России очень обстоятельно написано в работе А. Паршина «Почему Россия не Америка» [2] и С. Кара-Мурзы «Советская цивилизация от Великой Победы до наших дней» [3].

В настоящей статье мы попытаемся фрагментарно указать наиболее существенные факторы, влияющие на повышенный уровень издержек российских металлургических предприятий по сравнению с предприятиями других стран, опираясь преимущественно на данные, приведенные в указанных работах.

Нет ни одной другой страны в мире, имеющей столь низкую среднегодовую температуру ( $-5,5^{\circ}\text{C}$ ). Для сравнения среднегодовая температура Исландии  $-1^{\circ}\text{C}$ . По оценкам специалистов, среднегодовая температура  $-2^{\circ}\text{C}$  это нижний предел, при котором возможна эффективная экономическая деятельность. Территория, на которой среднегодовая температура выше нижнего предела, составляет всего  $1/3$  от общей территории России, и Урало-Сибирский металлургический комплекс расположен не в самой благодатной части страны. Так, например, в Нижнем Тагиле полгода среднемесячная температура колеблется от  $-8^{\circ}\text{C}$  до  $-16^{\circ}\text{C}$  при среднегодовой температуре  $-1^{\circ}\text{C}$ . Вроде бы среднегодовая температура не является предельно низкой, но перепад температур настолько велик, что отрицательные температуры обуславливают большие текущие расходы и капитальные расходы на строительство. Вообще же перепад температур по стране  $70-90^{\circ}\text{C}$ .

Столь суровым климатом Россия обязана не только своему северному широтному положению, но и отсутствию незамерзающих морей, которые смягчают климат, исключая такие перепады температур.

Гольфстрим, который отапливает Западную Европу и остатками своего тепла обогревает Скандинавский полуостров, не доходит до России. Северный Ледовитый океан, омывающий нашу страну почти на всем ее протяжении, и Охотское море губительно сказываются на климате. Нет ни одной другой страны, находящейся в таких неблагоприятных климатических условиях.

По оценкам специалистов, расход электроэнергии в промышленности, обусловленный необходимостью 8 месяцев в году отапливать производственные помещения, достигает  $3/4$  затрат в обычном не энергоемком производстве. В металлургии эта доля, очевидно, ниже, но все-таки достаточно

велика, особенно в прокатных цехах, имеющих отделочные пролеты большой протяженности. И эти повышенные затраты на отопление и освещение не зависят от степени совершенства технологии. Они будут выше, чем на заводах Европы, США, и уж тем более Китая, Индии, Бразилии.

Затраты на воспроизводство рабочей силы в России выше потому, что в силу климатических условий калорийность питания должна быть большей, чем в странах с теплым климатом. Потребность в теплой одежде (зимней, осенней) тоже совершенно несопоставима с другими странами, и ее удовлетворение требует дополнительных затрат. Теплое жилище стоит значительно дороже. В России жилые дома с толщиной стен 0,2 м, как в Европе, неприемлемы. Стены приходится делать толщиной 0,9 м. Из-за промерзания грунта до глубины 1-1,7 метра фундаменты должны быть в 4 раза более глубокими, чем во Франции, Англии, Италии. Снеговая нагрузка до 1 метра в зимнее время требует совершенно иных несущих конструкций и перекрытий. В итоге стоимость одного квадратного метра жилья в несколько раз выше. Наконец, расходы на отопление жилища, несоизмеримо более высокие, чем в других европейских странах, не говоря уже о южных. Все эти объективно существующие повышенные издержки должны покрываться заработной платой.

Тот факт, что она сегодня ниже, чем в других странах, не должен вводить нас в заблуждение относительно величины объективно необходимых издержек на воспроизводство рабочей силы. При выравнивании уровня жизни, а оно неизбежно должно состояться в будущем, затраты российских металлургических предприятий на воспроизводство рабочей силы будут превышать уровень среднемировых затрат на эти цели в металлургии.

Величина транспортных издержек на доставку сырья и готовой продукции у российских металлургических компаний тоже неизмеримо более высокая, потому что расстояния во много раз большие, и перевозки производятся исключительно сухопутным транспортом, который во много раз дороже водного. В России только Таганрогский металлургический завод имеет морские перевозки прямо от завода. Урало-сибирские заводы расположены на расстоянии тысяч километров от морских портов, Ново-липецкий и Череповецкий на расстоянии сотен километров. Немецкие металлурги подсчитали, что дешевле привезти руду из Бразилии морским транспортом, чем по Германии на несколько сот километров железнодорожным. А у нас при гигантской протяженности страны и невозможности использования водного транспорта внутри страны из-за климата приходится использовать только железнодорожный. Если бы наши железнодорожные тарифы были на уровне среднемировых, то значительно более высокие затраты на транспорт были бы очевидны. А так они замаскированы. Но от этого они не становятся меньшими.

Это мы говорим о более высоких текущих издержках. Но по этим же самым причинам и капитальные затраты на создание металлургических производственных зданий тоже значительно большие. Они в среднем в 3 раза больше, чем в Европе, и в 6 раз больше, чем в Китае. У нас невозможно в

качестве стенового ограждения использовать рифленое железо. Необходимы толстые стеновые панели, а значит соответствующие колонны с мощными фундаментами. Мощного каркаса требует и необходимость предусматривать снеговую нагрузку высотой до 1 метра. И неважно, что такая снеговая нагрузка бывает не каждый год. Важно, что они бывают и надо иметь такую крышу, которая бы ее выдержала. Приходится тратить немалые средства на создание отопительных систем. Все это потом приводит к увеличению амортизационных отчислений и соответственно к повышению себестоимости. Возникает естественный вопрос, почему, если это все так, как утверждает автор, наши металлургические компании с выгодой для себя продают металлопродукцию на мировом рынке. Потому что наши внутренние цены на топливо, электроэнергию, транспорт, рабочую силу ниже среднемировых. Вот почему, несмотря на объективно более высокие издержки, себестоимость выглядит более низкой, чем у металлургов других стран.

Для России невыгодно, что низкие транспортные тарифы и цены на рабочую силу и энергоносители, которые должны способствовать внутренней экономической деятельности и, потому оправданы, служат бесплатным приложением к металлопродукции. И российские металлургические компании, которые возможно сами того не осознавая, получают прибыль от того, что продают продукцию, включающую высокие в натуральном выражении издержки в стоимостном выражении из-за заниженных внутренних цен на перечисленные ранее ресурсы, не учитывают, что это не может продолжаться бесконечно, и строят будущее на ненадежной основе.

Во-первых, они неизбежно будут вытесняться с мирового рынка производителями, имеющими более низкие и в натуральном и в стоимостном выражении издержки. И та потеря зарубежных рынков сбыта на металлопродукцию, которая им кажется временной и связанной только с мировым экономическим кризисом, на самом деле является предтечей стабильного сокращения зарубежных рынков в будущем.

Во-вторых, компенсировать потери внешних рынков сбыта увеличением продаж на внутреннем окажется не так просто, как это представляется некоторым руководителям компаний, заявляющим, что они теперь перенесут свое внимание на внутреннего потребителя.

Дело в том, что внутренний спрос подорван именно самими металлургами из-за их бесперспективной ценовой политики.

Сегодня оказалось, например, что Миасской машиностроительной компании, расположенной в сотне с небольшим километров от Челябинска, в котором на Челябинском металлургическом заводе производятся спецстали, выгоднее купить нержавеющей сталь, изготовленную на скандинавском предприятии, чем у компании «Метчел». И это не случайность. Руководитель Первоуральского новотрубного завода несколько лет назад, давая интервью перед тележурналистами, на вопрос о том, почему многие отечественные потребители не могут приобрести их продукцию, заявил: «Пусть платят нам конкурентоспособную цену». В переводе на нормальный язык это

безграмотное выражение означает: «Пусть платят нам цену более высокую, чем мы можем получить при продаже продукции на экспорт».

Безграмотным это выражение мы называем потому, что **конкуренция это соперничество между производителями за потребителей, но никак не наоборот**. Цена выступала всегда как инструмент конкуренции, как более низкая, чем у конкурентов-производителей. А этот менеджер решил, что цена должна быть наиболее высокой у тех **покупателей, которые хотят выиграть конкурентную борьбу за производителей**. Это безграмотно с точки зрения экономической терминологии и бесперспективно с точки зрения будущего самих металлургических компаний. Другие компании, может быть, не позволили себе таких одиозных высказываний, но вели себя примерно так же, взвинчивая цены на внутреннем рынке, таким образом, что у некоторых рентабельность доходила до 40-50 % еще летом 2008 года. В результате они подорвали возможность отечественных потребителей по восстановлению производства, разваленного в «лихие» 90-е годы XX в., а некоторых потребителей заставляли пойти даже на сворачивание частично восстановленного перед этим производства. И сейчас мгновенно увеличить внутренний спрос на металл невозможно, даже существенно снизив цены. На это требуется время. Кроме того, из-за бесперспективной ценовой политики металлургов даже сократившийся внутренний спрос уже частично удовлетворяется зарубежными компаниями: китайскими, украинскими, европейскими. И вытеснить их с внутреннего рынка непросто, даже изменив ценовую политику. Российские металлурги утратили доверие, показав себя партнерами, готовыми бросить своих потребителей ради сиюминутной прибыли. А если Россия, не дай бог, вступит в ВТО, то российские металлурги на внутреннем рынке могут столкнуться с гораздо более жесткой конкурентной борьбой со стороны иностранных компаний. Готовиться к этому необходимо уже сейчас.

***По нашему мнению, первым принципом маркетинговой стратегии российских металлургических компаний должна стать ориентация на внутренний рынок.***

Для реализации этого принципа прежде всего необходимо заняться сокращением издержек технологического характера в натуральном выражении: расхода металла в прокате и трубном производстве, шихты и чугуна в сталеплавильном, газе и электроэнергии. За годы, прошедшие с приватизации, эти издержки повсеместно возросли частично из-за некомпетентности собственников, частично из-за развращающего влияния высоких цен. Гораздо проще получить прибыль, наращивая цены, чем занимаясь рационализацией издержек. О росте издержек свидетельствуют данные, приведенные в работе [4].

Для сокращения издержек кроме инновационного пути, требующего значительных инвестиций и времени для реализации инноваций, есть еще один очень эффективный путь – непрерывное совершенствование, который в мировой литературе именуется «кайдзен» (от японского наименования этого

направления). Это множество малых усовершенствований, не требующих кардинального изменения процесса, порожденных изменением отношений работников к процессу.

Примером успешного применения метода постепенного совершенствования (кайдзен) является деятельность по снижению расхода металла в производстве катаных труб на Северском трубном заводе, входящем в Трубную металлургическую компанию. За пять лет потери металла уменьшились примерно на 40 %, что позволило получить за эти пять лет уменьшение издержек в общей сложности на сумму 1700 млн руб., в том числе за последний год этого пятилетия около 560 млн руб. Чтобы обеспечить такое снижение издержек инновационным путем, необходимо было бы вложить около 4 млрд. руб. инвестиций, а с применением непрерывного совершенствования такой впечатляющий результат был достигнут бесплатно. Это пример того как можно получить прибыль не за счет взвинчивания цен. Еще Генри Форд говорил, что высокие цены развращают.

Если российская металлопродукция по-прежнему будет на внутреннем рынке дороже, чем импортная, постепенное снижение объемов сбыта и соответственно производства приведет к еще большему возрастанию удельных затрат за счет роста удельных постоянных расходов и тогда уже низкие цены станут невозможными.

Времени для корректировки стратегии почти не осталось.

*Вторым принципом маркетинговой стратегии*, по нашему мнению, должно считаться установление цен на уровне, не превышающем 10-12 % рентабельности независимо от конъюнктуры. Это, конечно, очень не просто отказаться от возможности получать сегодня большую прибыль, установив более высокую цену, если конъюнктура позволяет. Но сегодняшняя выгода всегда оборачивается потерей покупателей в перспективе. К сожалению, эта казалась бы предельно простая для понимания идея, до сих пор не стала руководящим принципом для менеджеров металлургических компаний. Поэтому и утратили значительную часть внутреннего спроса. А теперь, когда кризис лишил их экспорта, эти менеджеры требуют от правительства защиты от импорта в виде увеличения ввозных пошлин и антидемпинговых мер, забывая или не желая знать, что такие меры приносят вред потребителям металлопродукции, то есть всему хозяйству России.

*Третьим принципом маркетинговой стратегии* металлургических компаний, по нашему мнению, должно считаться опережение требований потребителей по качеству.

Для того чтобы сохранить за собой внутреннего потребителя в условиях, когда обусловленные климатом издержки выше среднемировых, недостаточно заниматься рационализацией использования ресурсов. Необходимо иметь превосходство по качеству. Но для того чтобы иметь превосходство по качеству, недостаточно следовать за преуспевающими зарубежными компаниями. Надо опережать их. Кому-то может показаться это предложение слишком амбициозным. Можем ли мы, отставая сегодня по многим

показателям качества от зарубежных конкурентов, ставить задачу опередить их. Не лучше ли ставить более скромную задачу – перестать отставать от них. Можно, и для этого есть следующие предпосылки.

Во-первых, первоклассная металлургическая наука. Автору в бытность его главным инженером Волжского трубного завода в 70-80-х годах XX в., неоднократно приходилось встречаться с японскими металлургами, которые считали этот завод первопроходцем в части организации производства спиральношовных электросварных труб большого диаметра для магистральных газо- и нефтепроводов, а потому ежегодно посещали его. Причем приезжали менеджеры высшего эшелона управления. Они восхищались производством труб, но негативно оценивали качество металла в смысле его загрязненности.

При этом искренне недоумевали, почему имея самую лучшую в мире металлургическую науку (это их неоднократные оценки), мы имеем столь загрязненный металл. Ведь мы, говорили они, во всех своих проектах опираемся на разработки ваших советских институтов. Мы в то время искренне считали, что во всем виновато засилье количества в ущерб качеству. Но сегодня-то план не довлеет. Ведь сама идея организации производства спиральношовных труб для газопроводов была детищем нашей науки, а именно академика Целикова А.И. Наш советский опыт сооружения комплекса мощностью около миллиона тонн спиральношовных труб привлек пристальное внимание не только японских, но и американских металлургов. И сегодня на американском континенте (США, Канада) они широко используются, потому что по своей конструкции спиральношовная труба более надежна, благодаря тому, что текстура металла расположена под углом к оси трубы, а не по оси как у прямошовных труб. Мы тогда опережали по качеству труб немецких металлургов. Это было признано специалистами головного института потребителей – ВНИИГаза. Но наши хозяйственные руководители, преклоняющиеся перед западным, в данном случае немецким опытом, предпочитали покупать трубы за рубежом. И сегодня, игнорируя свой собственный и американский опыт, предпочитают прямошовные трубы и для этого построили стан «5000», предназначенный для производства листов для изготовления прямошовных труб, которые будут дороже и хуже спиральношовных.

Вообще, способность создавать превосходящую по качеству продукцию на российских предприятиях, казалось бы, неоспоримо доказана всем опытом оборонного комплекса.

Наша страна до сих пор сохраняет статус великой державы благодаря продукции этого комплекса, основанной только на отечественных разработках. В той сфере по-другому было нельзя, и мы верили своей науке. В гражданской продукции, начиная с хрущевских времен, мы перестали верить в свою науку, конструкторскую мысль, коленопреклоняясь Западу. И начали отставать.

Пора прекратить догонять. Необходимо опираясь на свой научно-технический потенциал, опережать Запад, и тогда мы сохраним внутренний рынок.

Мы говорим о внутреннем рынке не только потому, что поставлять на экспорт неразумно из-за ранее приведенных соображений о превышении издержек над среднемировым уровнем, но и из соображений экономической безопасности. Сегодня не было бы кризиса в металлургической отрасли, если бы экспортные поставки измерялись бы процентами, а не десятками процентов.

Второй предпосылкой возможности опережения по качеству является то, что работая преимущественно на внутренний рынок, металлургические компании лучше могут приспособиться к его требованиям, чем внешние. Об этом достоинстве ориентации на внутренний рынок М. Портер писал еще 10 лет назад в своей книге «Конкуренция» [5]. При работе на внутренний рынок у металлопроизводителей гораздо больше возможности для изучения условий потребления своей продукции, быстрее обратная связь. А именно в этом залог опережения требований потребителя. Японцы в свое время сформировали этот принцип следующим образом: «Открывать в продукции новые свойства, которые еще не известны покупателю, но будут ему полезны». Конечно, для осуществления такого опережения металлургические компании должны организовать изучение условий эксплуатации или использования своей продукции. Не ждать от потребителей новых требований, как это происходит сейчас, а на основе изучения условий эксплуатации создать новую продукцию, более приспособленную к этим условиям, и предлагать ее потребителю.

Такой подход стоит денег. До сих пор металлурги мало занимались изучением условий применения своей продукции. Они в основном реагировали на претензии со стороны потребителей. Изменив отношение к потребителю, российские металлурги имеют уникальную возможность защитить свой внутренний рынок от проникновения импорта. Ведь российские условия уникальны по климату, как мы уже отметили в этой статье, и кому же создавать для них уникальную продукцию как не российским компаниям. Им это легче, чем китайским, японским и т. п. Идти по пути защиты внутреннего рынка патерналистскими методами, как этого требуют сейчас металлурги, и, похоже успешно, убеждая в этом правительство, это значит действовать в ущерб потребителям металлопродукции, то есть в ущерб всему народному хозяйству. А создать свою нишу, лучше других удовлетворяя потребности, это значит обеспечить устойчивое развитие.

*Четвертый принцип маркетинговой стратегии*, который следовало бы взять на вооружение российским металлургическим компаниям, это активный маркетинг.

Ознакомление с маркетинговой деятельностью ряда российских металлургических компаний показало, что многие из них не научились искать покупателя. Они ждут пока покупатель обратится к ним. Причины этого пассивного подхода коренятся в прошлом, когда покупатели рвались к

металлургам, и, даже имея наряд-заказы от Госснаба, вынуждены были заискивать перед изготовителями, чтобы получить продукцию побыстрее. Это были условия дефицита и централизованного распределения. Сейчас условия распределения металлопродукции совершенно иные, а мышление людей, работающих в этой сфере, осталось в значительной мере прежним. И даже торговые дома, вроде бы созданные для того, чтобы искать потребителя, ублажать его всяческими преференциями, ведут себя по-прежнему как хозяева положения, к которым обращаются просители.

Между тем современные компьютерные технологии, позволяющие создавать банки данных с информацией о каждом когда-либо вступившем в контакт покупателем, предоставляют великолепные возможности для активного маркетинга. Не ждать, когда покупатель захочет купить, а предвосхищать это пожелание, убеждать в целесообразности закупки. Активный маркетинг выгоден не только тем, что может принести дополнительные заказы, но прежде всего тем, что поможет планировать производство, а значит уменьшить потери, обусловленные перестройкой оборудования из-за обилия мелких производственных партий.

Бесконечные перестройки являются причиной потери времени, снижения качества. Производственникам, которые острее всех ощущают эти потери, коммерсанты объясняют, что это неизбежное следствие перехода к рыночным методам хозяйствования, и те, не разбираясь в вопросах распределения товаров, принимают мелкопартийность как должное. На самом деле все не так. При хорошо организованной маркетинговой деятельности можно иметь портфель заказов на месяц вперед и грамотно планировать производство. После реформирования российской экономики многие менеджеры решили, что отказ от плановой экономики означает отказ от плановой деятельности на уровне предприятия. На некоторых предприятиях даже слово план изъяли из употребления. Постепенно этот дурман рассеялся, но неумение коммерческих служб обеспечивать производство заказами заранее все еще считается неизбежным следствием перехода к рыночным отношениям. Можно и нужно обеспечивать заказами производство на будущее. Конечно, степень обеспеченности может быть разная. Годовой портфель заказов может быть сформирован на 70-80 % к началу планового года, квартальный на 80-90 %, а месячный примерно на 95 %.

Это не стопроцентная загрузка, как при плановой экономике, но и не полная стихия, которая бывает, когда заказы идут самотеком.

Мы понимаем, что высказанные нами соображения по поводу маркетинговой стратегии российских металлургических предприятий далеко не бесспорны, но думаем, что дискуссия на эту тему полезна. Мы понимаем также, что сформированные нами принципы маркетинговой стратегии не исчерпывают весь набор принципов, которые может включать в свою стратегию та или иная компания. Важно, чтобы маркетинговая стратегия стала предметом рассмотрения в компаниях, а потом стала бы законом в повседневной работе и при стратегическом планировании.



## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Пичурин И.И. , Блинов Д. В. О стратегии и политике предприятия в области качества // Научно- технический сборник: «Все о качестве. Отечественные разработки. М.: НТК «Трек», 2003. № 1(28).
- 2 Паршев А. Почему Россия не Америка? М.: Крымский мост, 2000.
- 3 Кара-Мурза С. Г. Советская цивилизация от начала до Великой Победы. М.: Изд-во Экспо; Изд-во Алгоритм, 2005. 640 с.
- 4 Романец В. А. ., Ильичев И. П. Экономические закономерности стратегии и проблемы черной металлургии // Экономика в промышленности. 2008. № 1
- 5 Портер М., Майкл Э. Конкуренция: учебное пособие. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. 405 с.

Опубликовано в журнале «Экономика в промышленности». 2010. № 1.

## Ощущаемая потребителем ценность и лимитная цена

Начиная с девяностых годов прошлого века в маркетинге широкое распространение получила концепция «цепочки ценностей», и терминология, используемая в этой концепции, которая не корреспондируется с понятиями меновая стоимость и потребительная стоимость, присущими классической политэкономии. Предлагаемая вниманию читателей статья посвящена анализу содержания этих новых понятий и сущности концепции «цепочка создания ценности (стоимости)».

Поскольку впервые в научный оборот эти новые понятия ввел Майкл Портер, то мы начнем анализ с его формулировок, приведенных в работе «Конкурентное преимущество» [1].

«Созданная для потребителя стоимость – это та сумма, которую потребители готовы заплатить за предлагаемый компанией продукт....Создание продуктов, чья потребительная стоимость превышает производственные затраты, является целью всех трех общих стратегий цепочки создания стоимости, позволяет увидеть из чего складывается стоимость: она состоит из видов деятельности по созданию стоимости и прибыли или наценки» [1, с. 73].

По нашему мнению, в этих формулировках имеет место очевидное смешение понятий стоимость и потребительная стоимость.

Потребительная стоимость, как известно, это есть само благо, создаваемое для удовлетворения потребностей (продукт или услуга).

Маркс по этому поводу писал в «Капитале» «Полезность вещи делает ее потребительной стоимостью. Но эта полезность не висит в воздухе. Обусловленная свойствами товарного тела она не существует вне этого последнего. Поэтому товарное тело, как, например, железо, пшеница, алмаз и т. п., само есть потребительная стоимость или благо» [2, с. 44].

Никто из серьезных экономистов, даже не разделяющих выводы Маркса, содержащиеся в «Капитале», не опровергал до сих пор его трактовку понятия потребительная стоимость. Тем более что точно также применял это понятие Давид Рикардо еще до Маркса. Если пользоваться этим классическим определением потребительной стоимости, то у нее есть только количественная в натуральном измерении и качественная характеристики и не может быть денежного выражения.

Поэтому сопоставлять потребительную стоимость с производственными затратами, измеряемыми в денежном выражении, бессмысленно. Меновую стоимость, которая, как известно, отражает общественно-необходимые затраты труда на создание потребительной стоимости, сравнивать с издержками конкретной фирмы можно и необходимо.

Поясним на примере. Металлургическая продукция, как потребительная стоимость, измеряется в тоннах и еще характеризуется качеством конкретных продуктов. Наверное, никому не придет в голову вычитать из тонн рубли, поскольку это разные единицы измерения. Но именно это предлагает делать

Майкл Портер, говоря о необходимости превышения потребительной стоимости над затратами в приведенной нами цитате из его работы.

В этой же цитате говорится о видах деятельности по созданию стоимости. Но деятельность не может иметь своей целью создание стоимости. Цель деятельности любой компании – создание потребительных стоимостей, то есть благ, удовлетворяющих чьи-то потребности. Поэтому сами выражения «создание стоимостей», «цепочка создания стоимости» лишены экономического смысла. Стоимости не создаются, поскольку стоимости это общественно необходимые затраты. Затраты не могут создаваться. Они образуются при создании потребительных стоимостей, которые имеют натуральное, а не денежное выражение.

Употреблять выражение «деятельность по созданию стоимости», «цепочка создания стоимости» также недопустимо, как предполагать, что целью деятельности фирмы является получение максимальной прибыли, а не создание потребительных стоимостей, необходимых потребителям.

Широко распространено представление о том, что при рыночной экономике главной целью функционирования любой коммерческой организации (промышленного предприятия, торгового учреждения, строительной организации и т. п.) является получение максимальной прибыли. Это лейтмотив многих рассуждений в таких фундаментальных работах, как учебники по экономике Самуэльсона, Нордхауза и Макконнелла, Брю. Большинство экономических теорий построены на предположении, что решения, принимаемые товаропроизводителями в различных экономических ситуациях, направлены всегда на получение максимальной прибыли. Это суждение настолько распространено среди отечественных экономистов, что когда в 1987 г. создавалось «Положение о государственном предприятии», главной целью его функционирования было определено получение максимальной прибыли. И надо сказать, что единственный показатель, который успешно выполнили государственные предприятия в последующие годы, был показатель прибыли. Ежегодно снижались объемы производства и жизненный уровень, но прибыль росла, заставляя усомниться в правильности поставленной перед предприятиями цели. Несмотря на это и в «Положении о коммерциализации государственных предприятий с одновременным преобразованием в акционерные общества открытого типа», утвержденном Указом Президента Российской Федерации от 1 июля 1992 г. № 721, сказано, что основной целью акционерного общества является получение прибыли.

Но не все разделяют убежденность в приоритете максимизации прибыли среди целей, стоящих перед предприятиями. Просуществовав 50 лет, Гарвардская школа бизнеса обнаружила, что в ее арсенале до сих пор нет определения коммерческой деятельности, управление которой является объектом ее изучения. Это выяснилось при подготовке юбилейного собрания. Тогда и родилось классическое определение: «Коммерческая деятельность существует для того, чтобы с прибылью удовлетворять потребительские

требования». Как видим, здесь нет упоминания о максимальной прибыли и сама прибыль не стоит на первом плане. На первом плане находится удовлетворение потребителей.

Кейнс также утверждал, что «всякое производство имеет своей конечной целью удовлетворение потребителей» [4, с. 98].

А вот мнение Питерса и Уотермена: «Прибыль вроде здоровья. Вы нуждаетесь в ней, и чем ее больше, тем лучше. Но не ради нее вы существуете. Нужна всем понятная цель» [5, с. 110]. Подобно тому как здоровье не может быть целью человеческой жизни, но является условием успешной деятельности, так и прибыль не может быть целью функционирования компании, но является обязательным условием ее существования. Дж. Харрингтон, оценивая причины неудач США в 80-е гг. XX в., пишет: «Кратковременные прибыли считались более важными, нежели перспективная выгода. На первый план выступила максимизация фондов, а не удовлетворение требований заказчиков». Аналогичные высказывания о приоритете удовлетворения потребителей перед прибылью встречаются у Якокки, де Лориана, Роджерса, Мацуситы, Исикавы, Гелбрейта и многих других.

Экономисты-прикладники и практики бизнеса давно почувствовали несоответствие между статической экономической теорией, провозглашающей максимизацию прибыли главной целью коммерческой деятельности, и реалиями экономики. Невозможность применения максимальной прибыли в качестве главной цели, по нашему мнению, объясняется следующими причинами:

1. Любая система, в том числе и коммерческая организация, не может длительно существовать, если цель ее функционирования не обращена вовне, т. е. во внешнюю среду. Производство товаров и услуг — это та внешняя по отношению к системе цель, которая оправдывает перед обществом существование, допустим, металлургического завода или ресторана. Получение прибыли — это их внутренняя цель, достижение которой позволяет им существовать. Но если поставить внутреннюю цель на первое место, т. е. прибыль поместить впереди продукции (ее количества и качества), то можно очень скоро лишиться потребителя. Таким образом, внешняя среда отреагирует на пренебрежение к ней. Очень хорошо об этом сказал Питер Друкер: «Если мы хотим знать, что такое бизнес, мы должны начать с его цели... Существует лишь одно достоверное определение цели бизнеса — создание потребителя... Что потребитель думает о своей покупке, в чем он видит ее ценность — вот что имеет решающее значение, определяет сущность бизнеса, его направленность и шансы на успех». Если не будет удовлетворен потребитель, предприятие прекратит существование, независимо от того, каким был уровень его прибыльности. Ибо прошли те времена, когда рынки сбыта можно было завоевывать силой оружия. Рынок сбыта можно завоевать и сохранить за собой (конечно, в условиях насыщенного рынка), только отдавая приоритет

удовлетворению запросов потребителя, т. е. внешней цели, перед внутренней целью, прибылью.

В обыденной жизни эта идея приоритета внешней функции перед внутренней не вызывает сомнений. Разработчик автомобиля прекрасно знает, что он создается для транспортировки грузов, а не для экономии топлива. Это не значит, что разработчик не будет думать о том, как сделать автомобиль экономичным. Но все-таки, в первую очередь, автомобиль должен ездить, а во вторую – быть экономичным. Экономия топлива – это условие, при невыполнении которого автомобиль может оказаться ненужным, но не главная функция, равно как и приемлемый уровень прибыли для предприятия является обязательным условием его существования.

2. Максимальная прибыль в текущем периоде может обернуться резким ее снижением в будущем. Не имея на вооружении теории, позволяющей прогнозировать и рассчитывать прибыль на длительный срок, говорить о максимуме прибыли в долгосрочном плане вообще некорректно. Можно говорить лишь о достижении приемлемого уровня прибыли в долгосрочном плане. Может возникнуть вопрос: а зачем надо думать о прибыли в долгосрочном плане, почему об этом не беспокоились раньше? Раньше, в эпоху чистого капитализма, когда перелив капитала из одной сферы в другую происходил достаточно быстро, не было такой жесткой необходимости прогнозировать будущую прибыль. Можно было ориентироваться на максимум текущей прибыли, предполагая, что при снижении рентабельности дело можно закрыть, изъять капитал и вложив его в другое дело. Сегодняшнее производство настолько капиталоемкое, специализированное и инерционное, что о безболезненном закрытии его не может быть и речи. Поэтому, поступившись ради сиюминутной выгоды долгосрочными интересами, можно либо обречь предприятие на длительный период низкорентабельного или даже убыточного существования, либо вообще потерять весь капитал, вложенный в него.

Итак, первой и главнейшей целью предприятия (компании) следует считать удовлетворение запросов потребителей на таком уровне, чтобы каждый из них, став однажды клиентом данной организации, оставался им и в будущем.

Мы так подробно остановились на цели деятельности компаний, чтобы показать, что только создание потребительных стоимостей может быть главной целью. Прибыль является неременным условием существования компании, но не целью. Для акционеров прибыль и соответствующее получение дивидендов и рост курса акций действительно является целью. Но нельзя отождествлять интересы акционеров с целями компании, если рассматривать ее как социально-экономическую организацию, как сложную систему.

Рассматривать компанию как систему означает учитывать влияние на ее цели не только интересов акционеров, но и интересов наемного персонала, техноструктуры потребителей, поставщиков, государства, муниципального образования и т. д. Акционеры могут меняться, а компания останется, если ею

правильно управляют. Функции собственности и управления разошлись еще в тридцатых годах прошлого века для крупных компаний. Собственники перестали быть хозяевами в полном смысле этого слова. Поэтому их интересы перестали быть определяющими цели развития компаний, хотя и остаются очень важными.

Есть еще одно неудачное выражение в этих формулировках: стоимость и прибыль отделены друг от друга. Но это неверно. Если стоимость это общественно необходимые издержки, то нормальная прибыль является частью этих издержек, а не существует отдельно от них. Известно, что экономические издержки имеют две составляющие – внутренние и внешние издержки. Внешние издержки являются суммой всех платежей за потребляемые ресурсы (материалы, энергия, рабочая сила, амортизация оборудования, зданий и сооружений и т. п.) все то, что в бухгалтерском учете включается в себестоимость.

Внутренние издержки это плата инвесторам за предоставление ими средств на создание компаний, которые они могли бы направить по другому назначению и могли бы получить за это соответствующую плату в виде процентов по банковским вкладам или вложить в акции другой компании. Эта плата инвесторам представляет из себя нормальную прибыль, которая включается в экономические издержки. Если Портер имел в виду сверхприбыли, то есть прибыли, превышающие нормальные, именуемые экономическими прибылями, размер которых зависит от деятельности технотруктуры и целей, которые она ставит перед компанией, конъюнктуры рынка, то стоило бы в формулировке так и указать, что речь идет об экономической прибыли, чтобы не было оснований перепутать ее с бухгалтерской прибылью.

Экономическая прибыль меньше бухгалтерской на величину нормальной прибыли (внутренних издержек).

Вслед за Портером концепцию цепочки создания стоимостей взяли на вооружение многие маркетологи, в том числе всемирно признанный автор множества работ по маркетингу Филипп Котлер: «Ценность (стоимость), ощущаемая потребителем, определяется как разница между общей ценностью продукта для потребителя и его общими издержками. Общая ценность для потребителя – совокупность выгод, которые он ожидает получить продукт или услугу, – говорит Котлер в работе «Маркетинг менеджмент» [7, с. 73].

Вводит в заблуждение термин ценность. В русском языке ценность это прилагательное, а стоимость существительное.

У Даля дано определение: «Ценность свойства (прилагательное). Ценный, дорогой, стоящий много» [8, с. 375]. В Советском энциклопедическом словаре дано следующее определение: «Ценность – положительная или отрицательная значимость объектов окружающего мира для человека, класса, группы, общества в целом, определяемая их вовлеченностью в сферу человеческой жизнедеятельности, интересов потребителей, социальных отношений [9, с. 1462].

Если следовать содержанию слова «ценность» в русском языке, то его можно было бы понимать как «полезность» для потребителя. И это было бы логично, ибо именно полезность для человека делает продукт или услугу потребительной стоимостью. Но в скобках в этой фразе стоит «стоимость». Опять смешение понятий потребительной стоимости со стоимостью. Да и слова о разнице между ценностью и издержками не оставляют сомнений в том, что речь идет о денежном выражении, которое к потребительной стоимости не может иметь отношения. Зачем было тогда стоимость заменять ценностью. Непонятно.

Видимо авторитет Котлера повлиял на других маркетологов, и теперь уже во множестве работ появился термин «потребительская ценность». Например, в книге «Маркетинговые каналы», авторами которой является группа американских ученых, говорится: «Потребительская ценность – это сумма, определяющая величину совокупного дохода компании, которую покупатель согласен заплатить за предлагаемые товары и услуги» [10, с. 43]. Стоимость в скобках исчезла, но сомнений нет, что речь идет о цене, которую согласен заплатить потребитель. Получается гибрид из полезности и цены.

Перейдем теперь, когда уже понятно, что речь идет о цене, которую готов заплатить потребитель за товар, а не полезности товара, к вопросу о том, что значат слова «готов заплатить» применительно к потребителю.

В условиях чистой конкуренции это могло означать, что потребителю выгодно покупать по такой цене, потому что применение товара, купленного по предложенной цене, позволит ему снизить издержки в потреблении или повысит степень удовлетворенности его потребностей. Но в современной экономике чистая конкуренция встречается нечасто. Многие рынки являются олигопольными или монопольными и потребитель зачастую вынужден принимать предлагаемую цену не потому, что ему это выгодно, а потому, что у него нет выбора. Приведем, к примеру, американских фермеров, приобретающих сельскохозяйственную технику. Может ли фермер, покупая зерноуборочный комбайн, не согласиться с ценой, предлагаемой компанией «Дир», являющейся для многих штатов монопольным поставщиком этой техники. Не может. Он вынужден, если комбайн ему нужен, покупать по предложенной цене, даже если повышение качества комбайна не соответствует повышению цены. Гелбрейт еще пятьдесят лет назад писал о том, что планирующая система (совокупность крупных корпораций) эксплуатирует рыночную систему (совокупность предприятий малого бизнеса).

Крупные корпорации эксплуатируют работников мелких фирм по нескольким направлениям. Как продавцы они назначают цены, обеспечивающие им приемлемый уровень прибыли, не считаясь с тем, устраивают ли эти цены покупателей. Будучи монополистами, они в состоянии диктовать свои цены. Этот факт подтверждают даже такие последователи чисто рыночной экономики, как Самуэльсон, Макконнелл, Фридман. Как покупатели продукции малых фирм они тоже диктуют свои цены, почти всегда существенно заниженные. Будучи заинтересованными в

гарантированном сбыте своей продукции, которой обеспечивают мелкие фирмы корпорации с большими заказами, первые соглашаются на кабальные условия по ценам. Хозяева мелких предприятий вынуждены урезать зарплату своим работникам и сами удовлетворяются незначительной прибылью. По выражению Гелбрейта, мелкий предприниматель прибегает к самоэксплуатации и эксплуатации своих рабочих, чтобы выжить. Средняя заработная плата работников мелких фирм в США, по его данным, на 15–20 % ниже, чем в крупных корпорациях. Аналогичные данные можно найти по Японии и западноевропейским странам. Причина такой дискриминации, а точнее, эксплуатации работников малых фирм, состоит не только в навязывании корпорациями цен, превышающих общественно необходимые затраты при продаже и заниженных при покупке, но и в разных условиях заключения соглашений об оплате между хозяином и наемными работниками в мелких фирмах и между менеджерами корпораций и профсоюзами. В первом случае, как правило, рабочие не объединены в профсоюзы и поэтому не могут противостоять хозяину как партнеры в переговорах. Он может диктовать им условия. Но он не только может тормозить рост зарплаты, он вынужден это делать, поскольку переложить возросшие в связи с повышением зарплаты издержки на покупателя, как это делают корпорации, он не способен. Таким образом, мелкий предприниматель зачастую не столько сам эксплуатирует своих работников, сколько является орудием эксплуатации в руках крупной корпорации, которая присваивает себе часть труда работников рыночной системы. Сами мелкие предприниматели при этом нередко оказываются тоже эксплуатируемыми. Их доход в пересчете на час работы оказывается зачастую ниже почасовой заработной платы их же наемных работников, поскольку работают они сверхурочно. Так, многие фермеры работают в среднем по 12 часов. Такие неравные условия оплаты приводят к тому, что привлекать квалифицированных специалистов, вкладывать средства в дальнейшее повышение их квалификации малые фирмы не в состоянии. А это, в свою очередь, сказывается на техническом уровне производства.

Поэтому отождествлять потребительскую ценность с теми ценами, которые покупатель готов заплатить, потому что ему это якобы выгодно, зачастую невозможно. Он вынужден платить, даже если это ему невыгодно на тех рынках, где нет чистой конкуренции.

Но, как известно серьезным специалистам-маркетологам, обмен, если он не является взаимовыгодным, не может продолжаться бесконечно. Покупатель будет стремиться к другому партнерству по обмену. К такому, при котором повышение полезности товара, приобретаемого им, соответствовало бы повышению цены. Вот в чем должна заключаться сущность концепции Портера, неудачно названная им «цепочкой создания стоимости». Правильнее было бы назвать ее – «цепочка повышения полезности товара», при которой рост издержек в каждом звене цепочки был бы меньше, чем возрастание полезности. Поскольку рост полезности измеряется через повышение качества,



то есть совокупности свойств, в которых заинтересован потребитель, то следует говорить о постоянном соотношении роста издержек и качества потребительных стоимостей на каждом этапе создания товара.

В такой трактовке концепция Портера, Котлера, получившая признание и поддержку многих маркетингологов, выглядела бы понятной и целесообразной. Но следует заметить, что идея о постоянном соотношении уровня качества и цены справедлива, но не нова.

Еще в пятидесятых годах прошлого века была разработана методология функционально-стоимостного анализа, суть которой как раз заключается в постоянном сопоставлении значимости (полезности) каких-то функций продукта и затрат на ее создание. Она хорошо известна разработчикам новых продуктов и получила настолько широкое признание, что в США, например, ни один дорогостоящий проект не признается обоснованным, если не был при его разработке проведен функционально-стоимостной анализ, который позволяет потребителю надеяться, что при создании продукта был избран наиболее рациональный вариант, позволяющий минимизировать издержки. В СССР функционально-стоимостной анализ так же применялся в машиностроении, электротехнической промышленности. Особенно широко используется функционально-стоимостной анализ при создании новых образцов продукции в малосерийном и индивидуальном производстве, где заказчиками выступают компетентные специалисты.

В нашей стране десятки лет использовали в ценообразовании методологию лимитных цен.

Под лимитной ценой понимается та предельная цена, которая позволяет потребителю использовать новую продукцию, не неся при этом ущерба. По экономической сути это та цена, которую Портер впоследствии неправомерно назвал потребительной стоимостью, а Котлер ценностью. Сущность методологии лимитных цен заключалась в том, что цена продажи может колебаться между экономическими издержками (себестоимость плюс нормальная прибыль) и лимитной ценой. Как видим, этот подход очень похож на тот, который Портер впоследствии обнародовал в цепочке создания стоимостей.

Лимитная цена определяется по следующей формуле:

$$Ц_{л} = Ц_{з} + Э_{п} \cdot K_{з}, \quad (1)$$

где  $Ц_{л}$  – лимитная цена рассматриваемого товара;

$Ц_{з}$  – цена заменяемого продукта. В качестве заменяемого продукта может рассматриваться как до сих пор изготавливавшаяся продукция разработчика рассматриваемого продукта (он называется базовым продуктом) так и продукт других изготовителей, предназначенный для удовлетворения потребностей заказчика;

$Э_{п}$  – полезный эффект у потребителя от применения нового продукта за весь период его использования.

Методология определения эффекта ( $\mathcal{E}_n$ ) изложена в публикации автора: «Вычисление эффекта от повышения качества как инструмент в промышленном маркетинге» [11].

$K_3$  – коэффициент учета полезного эффекта в лимитной цене.

Коэффициент учета полезного эффекта в лимитной цене может колебаться от 0 до 1. Если он принимался равным 0, то это будет означать, что весь полезный эффект достанется потребителю, так как цена останется прежней, а производитель ничего не получит от повышения качества созданной им продукции.

Если же он будет равен 1, то потребитель ничего не получит от приобретения продукции повышенного качества.

Автору в бытность его главным инженером Волжского трубного завода приходилось участвовать в определении эффекта от создания комплекса оборудования по производству подшипниковых труб, который создавался на этом заводе, и согласования лимитной цены с поставщиком оборудования – Электростальским заводом тяжелого машиностроения.

Вся эта работа производилась до подписания договора о поставке и соответственно начала рабочего проектирования. Основанием для расчета ожидаемого эффекта являлись качественные характеристики, предложенные изготовителем и согласованные заказчиком, и данные об эксплуатационных издержках при изготовлении труб. Проект был стоимостью в сотни миллионов рублей (которые тогда реально были дороже доллара). Для поставщика оборудования, который еще не имел рабочего проекта и соответственно не знал издержек, это лимитная цена была очень важным ориентиром при выборе конструктивных решений и создании технологии изготовления. Они заранее знали, что решения должны быть такими, чтобы издержки были ниже лимитной цены, и в поиске таких решений неоценимую помощь может оказать функционально-стоимостной анализ. К сожалению, далеко не все создатели новой продукции использовали эту очень правильную методологию.

Так, металлурги в свое время потратили около миллиарда рублей на создание комплекса по производству многослойных труб большого диаметра для магистральных газопроводов высокого давления, не согласовав лимитные цены с будущими покупателями. Построили комплекс, начали изготавливать опытные партии и только после этого стали обсуждать цены с потенциальными покупателями. Цены оказались неимоверно высокими для потребителей, а издержки металлургов были настолько высоки, что меньшие цены оказались бы убыточными для них. Все средства, вложенные в проект, оказались бросовыми. И произошло это потому, что о ценах не удосужились говорить до начала проектирования и строительства.

Эти примеры, как нам кажется, подтверждают важность определения предельной (лимитной) цены до начала создания продукта или услуги, чтобы в ходе создания постоянно соизмерять издержки с повышением качества во всех звеньях создания продукта. Так что сущность предложений,

сформулированных Портером, конечно, правильна, хотя и не нова для нашей экономической науки. Видимо оригинальная (но неправильная по экономической сути) терминология помешала многим отечественным маркетологам понять, что портеровская потребительная стоимость и котлеровская ценность это не что иное как давно известная в нашей стране лимитная цена.

Хотелось бы напомнить, что в советской экономической науке есть очень много ценных наработок в области ценообразования, созданных специализированными научно-исследовательскими институтами, но сейчас преданных забвению в связи с отказом от государственного ценообразования. Методология лимитной цены одна из них. Сейчас, когда ведется столько разговоров об инновационном развитии, эти методы должны стать особенно востребованы, поскольку они будут способствовать выбору наиболее рационального варианта инноваций.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1 Портер Майкл. Конкурентное преимущество. М.: Альпина-бизнес. Букс, 2005. 715 с.
- 2 Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. М.: Политиздат, 1973.
- 3 Никсон Ф. Роль руководителя предприятия в обеспечении качества и надежности. М.: Изд-во стандартов, 1950.
- 4 Кейс Д. Ж. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.
- 5 Питерс Т., Уотермен В. В поисках эффективного управления. М.: Прогресс, 1986.
- 6 Харингтон Дж. Управление качеством в американских корпорациях. М.: Экономика, 1990.
- 7 Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб: Питер ком, 1998. 896 с.
- 8 Даль В.И. Толковый словарь живого великого русского языка. Т. VI. М.: Алма-Пресс, 2004.
- 9 Советский энциклопедический словарь. М.: Изд-во Советская энциклопедия, 1982.
- 10 Штерн Вильям Луис. Маркетинговые каналы. Изд-во Вильямс, 2002.
- 11 Пичурин И.И. Вычисление эффекта от повышения качества как инструмент в промышленном маркетинге // Журнал экономической теории. 2001. № 2.

Опубликовано в Вестнике Южно-Уральского технического университета. 2012. № 44.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На рубеже тысячелетий производительные силы настолько стремительно возросли, что сложившиеся производственные отношения уже не соответствуют им. И мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 годов, очевидно, является одним из свидетельств этого несоответствия. Политики объяснить природу этого кризиса ссылками на теорию среднемировых циклов по Марксу или долгосрочных Кондратьевских циклов представляются неудачными. Те теории и в другое время объясняли иные закономерности. Чтобы не оказаться застигнутым врасплох кризисом, впредь необходимо понять, как должны измениться производственные отношения, чтобы они соответствовали столь стремительно возрастающим производственным силам.

Автор предпринял попытку выявить некоторые новые закономерности в современной экономике, понимание которых будет способствовать формированию стратегии устойчивого развития мировой экономики, экономики отдельных стран и компаний. К таким новым закономерностям следует отнести:

- необходимость прекращения роста материальных потребностей для развитых стран и, вероятно, целесообразность их снижения до уровня, обеспечивающего для человечества сохранение среды обитания;
- изменение роли экономии рабочего времени, которая до сих пор рассматривается как всеобщий экономический закон, и соответственно рост производительности труда рассматривается как главный показатель экономического развития. Сегодня, когда продолжительность производственного рабочего времени в развитых странах достигла уровня, близкого к минимально разумному, возможно, следует менять приоритеты, перенести акцент на проблемы устойчивого развития;
- учитывая глобализацию экономики, при сопоставлении затрат труда на производство товаров следует учитывать не только время, затрачиваемое непосредственно при производстве товаров, но и время, затрачиваемое на воспроизводство рабочей силы, которое неизбежно будет разным для различных регионов мира.

Нельзя продолжать считать для разных стран одинаково выгодной интеграцию в мировую экономику, как это провозглашается сегодня при вовлечении стран в ВТО. Уровень интеграции в мировую экономику для отдельных стран должен определяться их размерами, природно-климатическими условиями, обеспеченностью ресурсами и степенью развития.

Необходимо изменение мировоззрения.

Новое мировоззрение должно заключаться в том, что для развитых стран большую часть сил общества необходимо направлять на духовное развитие. Материальные потребности и возможности их удовлетворения ограничены.

Если раньше главным смыслом развития было удовлетворение постоянно возрастающих материальных потребностей, то теперь, когда в этом направлении достигнут приемлемый уровень и окружающая среда не позволяет его превышать, наступает пора, когда становится возможным направить все усилия на духовное развитие. Кстати, оно позволит уменьшить роль материального потребления. Люди больше внимания и сил будут уделять вопросам морально-этическим. Развлечения, которым отдается сейчас значительная часть свободного времени и средств, должны занять свое скромное место, а не превращаться в главное средоточие усилий.

Высказанные автором суждения по поводу новых закономерностей кому-то из читателей могут показаться дискуссионными, но даже привлечение внимания к обсуждаемым вопросам принесет пользу.